ผลคำวินิจฉัยคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
กรณี ผลการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจ
ระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ.

คำขออนุญาตรวมธุรกิจ

ระหว่าง
- บริษัท บ. ผู้ประกอบธุรกิจที่จะกระทำการรวมธุรกิจ
- บริษัท อ. ผู้ประกอบธุรกิจที่จะถูกรวมธุรกิจ

ด้วยบริษัท บ. ได้ยื่นคำขออนุญาตรวมธุรกิจพร้อมเอกสารหลักฐานประกอบการขออนุญาตรวมธุรกิจ ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขการขออนุญาตและการอนุญาตการรวมธุรกิจ พ.ศ. ๒๕๖๑ ต่อสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เมื่อวันที่ ๔ เมษายน ๒๕๖๖ เพื่อขอให้คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ตามมาตรา ๕๑ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าอาศัยอำนาจตามมาตรา ๒๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ออกคำสั่งคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าแต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อทำการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวกับคำขออนุญาตรวมธุรกิจดังกล่าว และคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้นำผลการศึกษาของคณะอนุกรรมการดังกล่าวประกอบการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจ

ข้อเท็จจริง

ข้อเท็จจริงประกอบการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจ

๑.๑ ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการจะรวมธุรกิจ

บริษัท บ. เลขทะเบียนนิติบุคคล xxxxxxxxxxxxx ประกอบธุรกิจประเภทการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้จากน้ำมันปิโตรเลียม มีรายได้รวมในปี ๒๕๖๕ จำนวน xxx,xxx,xxx,xxx บาท

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

๑) โครงสร้างการถือหุ้นและกรรมการบริษัท

บริษัท บ. มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว x,xxx,xxx,xxx บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน x,xxx,xxx,xxx หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ x บาท

๒) กลุ่มธุรกิจ

บริษัท บ. ประกอบธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมพลังงาน โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจหลักได้ ๕ ประเภท ดังนี้

(๑) กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมัน คือ กลุ่มธุรกิจที่ดำเนินการกลั่นน้ำมันดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ เช่น น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และน้ำมันสำหรับอากาศยาน เป็นต้น

(๒) กลุ่มธุรกิจการตลาด คือ กลุ่มธุรกิจที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) โดยจัดจำหน่ายให้กับผู้บริโภคทั้งผ่านเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันและศูนย์การค้าต่าง ๆ รวมถึงจำหน่ายให้กับผู้ใช้ภาคอุตสาหกรรม เช่น ภาคขนส่ง สายการบิน และภาคเกษตรกรรม เป็นต้น

(๓) กลุ่มธุรกิจพลังงานไฟฟ้าสีเขียว คือ กลุ่มธุรกิจที่ดำเนินการลงทุน ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนและพลังงานสะอาด เช่น เซลล์แสงอาทิตย์ และพลังงานลม เป็นต้น

(๔) กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพ คือ กลุ่มธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ชีวภาพ เช่น เอทานอล และไบโอดีเซล เป็นต้น มีเป้าหมายเพื่อลดการขาดดุลการค้าจากการนำเข้าพลังงานเชื้อเพลิง โดยส่งเสริมการนำมาผลิตผลิตภัณฑ์จำพวกแก๊สโซฮอล์และน้ำมันไฮดีเซล

(๕) กลุ่มธุรกิจทรัพยากรธรรมชาติ และพัฒนาธุรกิจใหม่ ประกอบด้วยธุรกิจสำรวจและผลิตปิโตรเลียม มีเป้าหมายในการลงทุนเพื่อการสำรวจแหล่งน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติและธุรกิจด้านทรัพยากรธรรมชาติและพัฒนาธุรกิจใหม่

๓) ผลการประกอบธุรกิจ

ในปี ๒๕๖๕ บริษัท บ. และบริษัทย่อย มีรายได้รวม xxx,xxx ล้านบาท (เพิ่มขึ้น xx% YoY) โดยส่วนใหญ่มาจากรายได้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจน้ำมันเป็นหลัก จากการที่ราคาเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มขึ้นตามราคาน้ำมันดิบและราคาน้ำมันสำเร็จรูปที่ปรับเพิ่มขึ้นตามภาวะตลาดโลก รวมถึงปริมาณการจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ การขยายตัวของอุปสงค์และการตึงตัวของอุปทานน้ำมันที่เกิดจากวิกฤตขาดแคลนพลังงาน

ตารางที่ ๑ โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจของบริษัท บ.

กลุ่มธุรกิจ	ปี ๒๕๖๔		ปี ๒๕๖๕	
	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
รายได้				
๑. กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน	xxx,xxx	xx%	xxx,xxx	xx%
๒. กลุ่มธุรกิจการตลาด	x,xxx	x%	xx,xxx	x%
๓. กลุ่มธุรกิจพลังงานไฟฟ้า	x,xxx	x%	x,xxx	x%
๔. กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพ	xx,xxx	x%	xx,xxx	x%
๕. กลุ่มธุรกิจทรัพยากรธรรมชาติและธุรกิจใหม่	xx,xxx	x%	xx,xxx	x%
๖. รายได้อื่น ๆ	x	-	xx	-
รวมรายได้	xxx,xxx	**๑๐๐%**	xxx,xxx	**๑๐๐%**
ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ	xxx,xxx		xxx,xxx	**+xx% YoY**
กำไรขั้นต้น	xx,xxx		xx,xxx	**+xx% YoY**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	x.xx		x.xx	

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท บ. (ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕)

๔) ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน

บริษัท บ. มีโรงกลั่นน้ำมันจำนวน ๑ แห่ง กำลังการผลิตสูงสุด ๑๒๐,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน โดยในปี ๒๕๖๕ โรงกลั่นน้ำมันมีปริมาณการผลิตเฉลี่ย อยู่ที่ ๑๒๒,๖๐๐ บาร์เรลต่อวัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี ๒๕๖๔ ที่มีปริมาณการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ ๙๙,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน (เพิ่มขึ้น ๒๔% YoY) เนื่องจากความต้องการใช้น้ำมันในประเทศฟื้นตัว ส่งผลให้โรงกลั่นปรับเพิ่มกำลังการกลั่นให้อยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

๕) โครงสร้างธุรกิจและบริษัทย่อย

รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท บ. รายงานว่าบริษัทมีบริษัทย่อย (สัดส่วนหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐) จำนวน ๕๕ บริษัท บริษัทร่วม (สัดส่วนหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๒๕ แต่ไม่เกินร้อยละ ๕๐) จำนวน ๗ บริษัท และการลงทุนในบริษัทอื่น (สัดส่วนหุ้นไม่เกินร้อยละ ๒๕) จำนวน ๑๕ บริษัท

ตารางที่ ๒ รายชื่อบริษัทย่อยของบริษัท บ.

ที่	ชื่อบริษัท	สัดส่วนหุ้น	ความสัมพันธ์กับบริษัท บ.	การประกอบธุรกิจ
กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมัน				
๑	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจการค้าสินค้าโภคภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ปิโตรเคมี และอื่น ๆ
๒	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจขนส่งเชื้อเพลิง และโลจิสติกส์
๓	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจการให้บริการสรรหาและบริหารจัดการบุคลากร
๔	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจจัดหาวัตถุดิบ ผลิตและจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงอากาศยานยั่งยืน (Sustainable Aviation Fuel) จากน้ำมันใช้แล้ว
-	บริษัท xxx จำกัด	x%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจบริหารจัดส่งน้ำมันเชื้อเพลิงด้วยระบบท่อส่งน้ำมันใต้ดิน
กลุ่มธุรกิจการตลาด				
๕	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม
๖	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการบริหารสถานีบริการน้ำมัน และการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ ในร้านใบจาก และร้านเลมอนกรีน
๗	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจรับซื้อสินค้าเกษตร และพืชอินทรีย์เพื่อแปรรูป ทำการตลาด จัดจำหน่าย และวิจัยพัฒนา
-	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	x%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจให้บริการเติมน้ำมันอากาศยาน ณ ท่าอากาศยานกรุงเทพ โดยดำเนินธุรกิจทางด้านการบริหารการจัดเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงอากาศยาน และให้บริการเติมน้ำมันเชื้อเพลิงแก่อากาศยาน
กลุ่มธุรกิจพลังงานไฟฟ้าสีเขียว				
๘	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจและลงทุนในธุรกิจไฟฟ้าพลังงานสีเขียวทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ
๙	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๐	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๑	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๒	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๓	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๔	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตไฟฟ้าจากเซลล์แสงอาทิตย์ ประเทศญี่ปุ่น
๑๕	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๑๖	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นในต่างประเทศ
๑๗	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการ บริหารจัดการ ก่อสร้างและดำเนินการ รวมถึงบริหารเงินลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าในประเทศญี่ปุ่น

ที่	ชื่อบริษัท	สัดส่วนหุ้น	ความสัมพันธ์กับบริษัท บ.	การประกอบธุรกิจ
๑๘	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเป็นผู้รับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (EPC Contractor) และให้บริการและซ่อมบำรุง (O&M) โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
๑๙	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจการติดตั้งไฟฟ้า
๒๐	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นในต่างประเทศ
๒๑	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจโดยลงทุนในโรงงานไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ประเทศญี่ปุ่น
๒๒	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจโดยลงทุนในโรงงานไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ประเทศญี่ปุ่น
๒๓	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อการลงทุน
๒๔	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน
๒๕	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน
๒๖	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน
๒๗	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน
๒๘	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียน
๒๙	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๓๐	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งไฟฟ้า
๓๑	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจกิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย โดยให้บริการด้าน กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก
๓๒	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ สปป.ลาว
๓๓	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ สปป.ลาว
๓๔	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเพื่อการลงทุน
๓๕	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและขายไฟฟ้าตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า
๓๖	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจกิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย โดยให้บริการด้าน กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก
๓๗	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์
๓๘	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์
๓๙	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินกิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก
๔๐	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์
๔๑	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานลม
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจในโครงการระบบสายส่งไฟฟ้าใน สปป.ลาว
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจซื้อขายไฟฟ้าจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลม ประเทศเวียดนาม
-	บริษัท xxx จำกัด	x%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจกิจกรรมการบริการเทคโนโลยีสารสนเทศและคอมพิวเตอร์ ค้าเครื่องมือสื่อสาร เครื่องโทรคมนาคม
กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพ				
๔๒	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอล ไบโอดีเซล และผลิตภัณฑ์พลอยได้ รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับผลิตภัณฑ์ดังกล่าว
๔๓	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเอทานอลโดยใช้กากน้ำตาล ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์พลอยได้จากกระบวนการผลิตน้ำตาล
๔๔	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายพลังงานชีวภาพ ไฟฟ้า และสาธารณูปโภค
๔๕	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิต จำหน่าย นำเข้า ส่งออกผลิตภัณฑ์ชีวภาพและเคมีภัณฑ์ทุกประเภท

ที่	ชื่อบริษัท	สัดส่วนหุ้น	ความสัมพันธ์กับบริษัท บ.	การประกอบธุรกิจ
๔๖	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตเอทานอล โดยใช้มันสำปะหลังสด มันสำปะหลังเส้น น้ำตาลทรายและกากน้ำตาลเป็นวัตถุดิบหลัก
๔๗	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจผลิตไบโอดีเซลโดยใช้น้ำมันปาล์มดิบเป็นวัตถุดิบหลัก
-	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจด้านการวิจัยและพัฒนาเชิงทดลองด้านเทคโนโลยีชีวภาพ โดยเฉพาะงานวิจัยผลิตภัณฑ์ชีวภาพที่ใช้เทคโนโลยี Synthetic Biology (ชีววิทยาสังเคราะห์)
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพ
-	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตเอทานอล โดยสามารถใช้มันสำปะหลังสด มันเส้น และกากน้ำตาลเป็นวัตถุดิบ
-	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจจำหน่ายแป้งมันสำปะหลัง ข้าว และกาแฟ
-	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ
-	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ
กลุ่มธุรกิจทรัพยากรธรรมชาติ และพัฒนาธุรกิจใหม่				
๔๘	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจและลงทุนธุรกิจเกี่ยวกับแร่ลิเทียม และธุรกิจ Startup ต่าง ๆ
๔๙	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจและลงทุนธุรกิจด้านทรัพยากรธรรมชาติ
๕๐	บริษัท xxx จำกัด	xxx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินกิจการและการลงทุนธุรกิจเกี่ยวกับด้านพลังงาน ปิโตรเคมี และทรัพยากรธรรมชาติในต่างประเทศ
๕๑	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินการสำรวจ พัฒนาและผลิตปิโตรเลียมในประเทศนอร์เวย์
๕๒	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจจัดหาและจำหน่ายก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
๕๓	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเงินร่วมลงทุน เพื่อลงทุนในธุรกิจ Startup ในประเทศไทยที่ประกอบกิจการด้านนวัตกรรมด้านพลังงาน
๕๔	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจเงินร่วมลงทุน เพื่อลงทุนในธุรกิจ Startup ในประเทศไทยที่ประกอบกิจการที่เกี่ยวเนื่องกับนวัตกรรม
๕๕	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจให้บริการจักรยานยนต์ไฟฟ้า
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจให้บริการปรึกษาวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ และให้บริการบุคลากรด้านเทคโนโลยีและสารสนเทศแก่องค์กรต่าง ๆ
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจบริการสินเชื่อที่ดิน ขายฝากที่ดิน และธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง
-	บริษัท xxx จำกัด	xx% (ทางอ้อม)	บริษัทร่วม	ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับพลังงานไฮโดรเจนในแถบยุโรป
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตน้ำตาล ผลิตภัณฑ์ชีวภาพ
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจในเทคโนโลยีการผลิตลิเทียมแบตเตอรี่สำหรับใช้ในรถยนต์ไฟฟ้า
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจในเทคโนโลยีชีวภาพในการสังเคราะห์คอลลาเจนโดยปราศจากส่วนผสมของสัตว์หรือไขมันสัตว์
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพคุณภาพสูงด้วยเทคโนโลยี Syn Bio
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายระบบกักเก็บพลังงานไฟฟ้าขนาดใหญ่
-	บริษัท xxx จำกัด	x% (ทางอ้อม)	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจการผลิตมอเตอร์ไฟฟ้าและเครื่องกำเนิดไฟฟ้า
-	บริษัท xxx จำกัด	x%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจจัดหา บรรจุ จำหน่ายก๊าซอุตสาหกรรม และบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท บ. (ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕)

๑.๒ ผู้ประกอบธุรกิจที่จะถูกรวมธุรกิจ

บริษัท อ เลขทะเบียนนิติบุคคล xxxxxxxxxxxxx ประกอบธุรกิจประเภทกิจการโรงกลั่นปิโตรเลียมและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแบบครบวงจร รวมทั้งการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์และเคมีภัณฑ์อื่น มีรายได้รวมในปี ๒๕๖๕ จำนวน xxx,xxx,xxx,xxx บาท

๑) โครงสร้างการถือหุ้นและกรรมการบริษัท

บริษัท อ. มีทุนจดทะเบียนจำนวน xx,xxx,xxx,xxx บาท และทุนชำระแล้วจำนวน x,xxx,xxx,xxx บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน x,xxx,xxx,xxx หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ x.xx บาท

๒) กลุ่มธุรกิจ

บริษัท อ. ประกอบธุรกิจหลักเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจหลักได้ ๒ ประเภท ดังนี้

(๑) กลุ่มธุรกิจการกลั่นน้ำมันและจัดจำหน่ายน้ำมัน (Downstream Segment) คือ กลุ่มธุรกิจที่ดำเนินการกลั่นน้ำมันดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่างและจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมประกอบด้วย น้ำมันสำเร็จรูป (ได้แก่ ก๊าซปิโตรเลียมเหลว และน้ำมันเบนซิน) น้ำมันสำเร็จรูปชนิดกึ่งหนักกึ่งเบา (ได้แก่ น้ำมันเชื้อเพลิงอากาศยาน น้ำมันก๊าด และน้ำมันดีเซล) และน้ำมันสำเร็จรูปชนิดหนัก (ได้แก่ น้ำมันเตา และยางมะตอย)

(๒) กลุ่มธุรกิจปิโตรเคมี (Petrochemical Segment) คือ กลุ่มธุรกิจที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์และเคมีภัณฑ์อื่น ๆ ได้แก่ พาราไซลีน สารเบนซีนเข้มข้น สารทำละลาย และสารพลาสติไซเซอร์ ทั้งนี้บริษัท อ. ได้หยุดการผลิตสารพาราไซลีนจากโรงอะโรเมติกส์ ตั้งแต่เดือนเมษายน ๒๕๖๔ เป็นต้นมา เนื่องจากแนวโน้มอุปทานส่วนเกินและอัตรากำไรที่ต่ำของสารพาราไซลีน

๓) ผลการประกอบธุรกิจ

ในปี ๒๕๖๕บริษัท อ. มีรายได้รวม xxx,xxx ล้านบาท (เพิ่มขึ้น xx% YoY) สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปี ๒๕๖๔ โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของราคาขายและปริมาณการขายผลิตภัณฑ์ เป็นผลมาจากความพยายามในการเพิ่มยอดขายและค่าการกลั่นอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น

ตารางที่ ๓ โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจของบริษัท อ.

กลุ่มธุรกิจ	ปี ๒๕๖๔		ปี ๒๕๖๕	
	รายได้ (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อรายได้	รายได้ (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อรายได้
รายได้				
๑. กลุ่มธุรกิจการกลั่นน้ำมันและจัดจำหน่ายน้ำมัน	xxx,xxx	xx%	xxx,xxx	xx%
๒. กลุ่มธุรกิจปิโตรเคมี	x,xxx	x%	x,xxx	x%
รวมรายได้	**xxx,xxx**	**๑๐๐%**	**xxx,xxx**	**๑๐๐%**
ต้นทุนจากการขายและการให้บริการ	xxx,xxx		xxx,xxx	**+xx% YoY**
กำไรขั้นต้น	xx,xxx		xx,xxx	**+xx% YoY**
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	x.xx		x.xx	

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท อ. (ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕)

๔) ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน

บริษัท อ. มีโรงกลั่นน้ำมันจำนวน ๑ แห่ง มีกำลังการผลิตสูงสุด ๑๗๔,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน โดยในปี ๒๕๖๕ มีปริมาณการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ ๑๓๑,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี ๒๕๖๔ ที่มีปริมาณการผลิตเฉลี่ย อยู่ที่ ๑๒๓,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน (เพิ่มขึ้น ๖.๕% YoY) เนื่องจากการฟื้นตัวของอุปสงค์เพื่อตอบสนองต่อการผ่อนคลายมาตรการเกี่ยวกับการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-๑๙ และการเปลี่ยนเชื้อเพลิงจากก๊าซธรรมชาติเป็นน้ำมันในอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้า

๕) โครงสร้างธุรกิจและบริษัทย่อย

รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท อ. รายงานว่าบริษัทมีบริษัทย่อย (สัดส่วนหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐) จำนวน ๔ บริษัท และการลงทุนในบริษัทอื่น (สัดส่วนหุ้นไม่เกินร้อยละ ๒๕) จำนวน ๒ บริษัท โดยรายชื่อบริษัทต่าง ๆ ปรากฏตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๔ รายชื่อบริษัทย่อยของบริษัท อ.

ที่	ชื่อบริษัท	สัดส่วนหุ้น	ความสัมพันธ์กับบริษัท อ.	การประกอบธุรกิจ
๑	บริษัท xxx จำกัด	xxx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจให้บริการจำหน่ายและขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเลิกกิจการและชำระบัญชี โดยจดทะเบียนเลิกบริษัทไปแล้วเมื่อวันที่ ๒ ธันวาคม ๒๕๖๕)
๒	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยให้เช่าที่ดินแก่บริษัท อ.
๓	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยให้เช่าที่ดินและอาคารสำนักงานแก่บริษัท อ.
๔	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทย่อย	ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยให้เช่าที่ดินแก่บริษัท อ.
-	บริษัท xxx จำกัด	xx%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจระบบท่อส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ซึ่งขนส่งผลิตภัณฑ์น้ำมันจากโรงกลั่นไปยังท่าอากาศยานกรุงเทพ (ดอนเมืองและสุวรรณภูมิ) และคลังน้ำมันในลำลูกกาและสระบุรี
-	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	x%	บริษัทอื่น	ดำเนินธุรกิจด้านการบริหารการจัดเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงอากาศยาน และให้บริการเติมน้ำมันเชื้อเพลิงแก่อากาศยาน

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท อ. (ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕)

๒. ข้อมูลแผนการรวมธุรกิจ และระยะเวลาการดำเนินการ

๒.๑ ข้อมูลวิธีการรวมธุรกิจ

ข้อมูลตามแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจระบุว่าบริษัท บ. จะดำเนินการเข้าซื้อหุ้นสามัญในบริษัท อ. และการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ที่เหลือในบริษัท อ. ทั้งหมด โดยมีรายละเอียดดังนี้

(๑) การเข้าซื้อหุ้นสามัญโดยตรงจำนวน ๒,๒๘๓,๗๕๐,๐๐๐ หุ้น ในบริษัท อ. (คิดเป็นประมาณร้อยละ ๖๕.๙๙ ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมด ณ วันที่ ๓๐ กันยายน ๒๕๖๕) จากบริษัท อซ. (ผู้ขาย) ทั้งนี้ ความเสร็จสมบูรณ์ของธุรกรรมการซื้อขายหุ้นจะเกิดขึ้นภายหลังเงื่อนไขบังคับก่อนภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้นเสร็จสิ้น (เว้นแต่จะได้รับการผ่อนผันจากผู้ขาย และ/หรือบริษัท บ. แล้วแต่กรณี) และราคาซื้อขายหุ้นที่ซื้อขายจะขึ้นอยู่กับกลไกการปรับราคาตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้น

(๒) ภายหลังการเข้าซื้อหุ้นเสร็จสมบูรณ์บริษัท บ. จะทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญที่เหลือทั้งหมดในบริษัท อ. เป็นจำนวนไม่เกิน ๑,๑๗๗,๑๐๘,๐๐๐ หุ้น (คิดเป็นประมาณร้อยละ ๓๔.๐๑ ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมด ณ วันที่ ๓๐ กันยายน ๒๕๖๕) ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง เพื่อได้มาซึ่งหุ้นที่เหลือทั้งหมดในราคาเดียวกันกับราคาซื้อหุ้นในธุรกรรมการเข้าซื้อหุ้นในข้อ (๑)

ทั้งนี้ การเข้าซื้อหุ้นสามัญในบริษัท อ. จะเกิดขึ้นภายหลังจากที่บริษัท บ. ได้รับอนุญาตที่เกี่ยวข้องและจำเป็นตามที่พระราชบัญญัติแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และเงื่อนไขบังคับก่อนสำเร็จครบถ้วน

อนึ่ง ธุรกรรมการเข้าซื้อหุ้นในครั้งนี้จะไม่รวมธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูปและ OEM (ธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูป) และธุรกิจการตลาดเคมีภัณฑ์ภายใต้ตราของบริษัท อซ.

ทั้งนี้ เมื่อธุรกรรมเสร็จสมบูรณ์บริษัท อ. ภายใต้การถือหุ้นของบริษัท บ. จะยังคงมีสิทธิอย่างจำกัดในการใช้ตราบริษัท อ. และเครื่องหมายการค้าอื่น ๆ ในประเทศไทยต่อไปเป็นระยะเวลา ๒ ปี นับจากวันที่เป็นผลสำเร็จ สำหรับธุรกิจการตลาดขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง ตามสัญญาอนุญาตให้ใช้สิทธิในเครื่องหมายการค้าแบบไม่เป็นผู้ใช้สิทธิแต่เพียงผู้เดียว (Non-Exclusive Transitional Trademark License Agreement) ในช่วงการเปลี่ยนผ่าน (transition period)

๒.๒ มูลค่าการรวมธุรกิจ

ข้อมูลตามแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจระบุว่า มูลค่าการรวมธุรกิจประมาณ ๓๐,๖๐๘ ล้านบาท (สามหมื่นหกร้อยแปดล้านบาท) โดยมูลค่าดังกล่าวรวมการเข้าซื้อหุ้นสามัญโดยตรงจำนวน ๒,๒๘๓,๗๕๐,๐๐๐ หุ้น และการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ที่เหลือในบริษัท อ. ทั้งหมด (อ้างอิงจากสมมติฐานว่า ผู้ถือหุ้นทุกรายในบริษัท อ. ตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพยทั้งหมดในบริษัท อ. และหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท อ. ที่บริษัท บ. จะได้มาจะเท่ากับ ๓,๔๖๐,๘๕๘,๐๐๐ หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ ๑๐๐ ของหุ้นทั้งหมดที่ออกจำหน่ายแล้วของบริษัท อ.)

อย่างไรก็ตาม ราคาซื้อขายหุ้นจะขึ้นอยู่กับกลไกการปรับราคาตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นเนื่องจากอุตสาหกรรมที่บริษัท อ. ดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบันนั้นมีความผันผวนของความต้องการเงินทุนหมุนเวียนสูง โดยราคาซื้อขายในวันที่เข้าทำธุรกรรมการซื้อขายหุ้นจะขึ้นอยู่กับผลจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของหนี้สินสุทธิและรายการเทียบเท่าหนี้สิน เงินทุนหมุนเวียน และรายการอื่นตามที่ระบุในสัญญาซื้อขายหุ้น โดยรายการที่ปรับปรุงดังกล่าวจะอ้างอิงจากงบการเงินไตรมาสล่าสุดฉบับสอบทานก่อนวันที่มีการเข้าทำธุรกรรมการซื้อขายหุ้นแล้วเสร็จ

๒.๓ วัตถุประสงค์ของการรวมธุรกิจ

ข้อมูลตามแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจระบุว่า วัตถุประสงค์การรวมธุรกิจคือเพื่อให้เป็นไปตามกลยุทธ์ที่สำคัญของบริษัท บ. ในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งในฐานะผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นและสถานีบริการน้ำมัน (R&M) ชั้นนำของประเทศไทย ซึ่งการเข้าซื้อหุ้นในบริษัท อ. จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมพลังงานและประเทศไทยในหลายด้าน ซึ่งรวมถึง (๑) ความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศไทย โครงสร้างพื้นฐานและการดำเนินงานทางด้านพลังงานที่สำคัญมาอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท บ. ซึ่งมีผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนที่มีสัญชาติไทย (๒) ความสามารถในการเข้าถึงพลังงานในราคาที่เหมาะสม เนื่องจากบริษัท บ. จะมีความได้เปรียบจากโครงสร้างด้านต้นทุนค่าใช้จ่ายดียิ่งขึ้นและสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการให้เครือข่ายการขนส่งน้ำมันมีความกว้างขวางและครอบคลุมเพื่อจัดหาน้ำมันให้แก่ลูกค้าในราคาที่แข่งขันได้

๒.๔ โครงสร้างการถือหุ้นภายหลังการรวมธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจในธุรกรรมเข้าซื้อหุ้นทางตรงบริษัท บ. จะมีสัดส่วนหุ้นในบริษัท อ. ร้อยละ ๖๕.๙๙

ทั้งนี้ ภายหลังที่บริษัท บ. ได้ทำการเข้าซื้อหุ้นร้อยละ ๖๕.๙๙ ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท อ. จากบริษัท อซ. ตามที่ได้ทำสัญญาซื้อหุ้นกับผู้ขายแล้วบริษัท บ. จะมีหน้าที่ในการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญที่เหลือทั้งหมดของบริษัท อ. จากผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท อ. ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. ๑๒/๒๕๕๔ เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือครองหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (ตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) ซึ่งเป็นผลให้สัดส่วนหุ้นของบริษัท บ. ในบริษัท อ. ภายหลังจากดำเนินการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญที่เหลือทั้งหมดแล้วเพิ่มขึ้นอีก โดยหากผู้ถือหุ้นทุกรายตอบรับคำเสนอซื้อหลักทรัพยทั้งหมดทำให้บริษัท บ. ได้มาซึ่งหุ้นร้อยละ ๑๐๐ ของหุ้นทั้งหมดที่ออกจำหน่ายแล้วของบริษัท อ.

ประเด็นวินิจฉัย

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาประเด็นวินิจฉัยการขออนุญาตรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขการขออนุญาตและการอนุญาตการรวมธุรกิจ พ.ศ. ๒๕๖๑ โดยประเด็นวินิจฉัยแบ่งออกเป็น ๕ ประเด็นหลักดังต่อไปนี้

๑. การพิจารณาโครงสร้างผู้ถือหุ้นและอำนาจควบคุมของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจเพื่อพิจารณาว่ามีผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจและของคู่แข่งขันรายอื่นในตลาดหรือไม่ รวมถึงการเข้าซื้อหุ้นดังกล่าวเป็นไปตามลักษณะการรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๑ วรรคสี่ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

๒. การพิจารณาขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจเพื่อพิจารณาว่าขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นอย่างไร

๓. การพิจารณาโครงสร้างตลาด และการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ เพื่อพิจารณาว่าเข้าหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ ซึ่งต้องขออนุญาตรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๑ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่ และพิจารณาว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจในประเด็นต่าง ๆ หรือไม่ ได้แก่ การกระจุกตัวในตลาด การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion) ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ผลกระทบต่อประโยชน์โดยรวมทางเศรษฐกิจและผู้บริโภค ผลกระทบด้านอื่น ๆ รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ

๔. การพิจารณาปัจจัยตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ อันได้แก่ ความจำเป็นตามควรทางธุรกิจ ประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง และการไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม

๕. การพิจารณาว่าการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. เห็นควรได้รับการอนุญาตให้รวมธุรกิจหรือไม่ และในกรณีที่อนุญาตให้รวมธุรกิจ จะกำหนดระยะเวลาหรือเงื่อนไขใด ๆ ให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตต้องปฏิบัติตามมาตรา ๕๒ วรรคสาม แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

สำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการโทรคมนาคม

คำวินิจฉัย

ประเด็นวินิจฉัยที่ ๑

การพิจารณาโครงสร้างผู้ถือหุ้นและอำนาจควบคุมของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจเพื่อพิจารณาว่ามีผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจและของคู่แข่งขันรายอื่นในตลาดหรือไม่ รวมถึงการเข้าซื้อหุ้นดังกล่าวเป็นไปตามลักษณะการรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๑ วรรคสี่ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ทำการวิเคราะห์โครงสร้างผู้ถือหุ้นและอำนาจควบคุมของผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจตามข้อเท็จจริงของแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจและเอกสารหลักฐานประกอบเพื่อพิจารณาถึงบรรดาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการซึ่งมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามความในประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ ทั้งกลุ่มบริษัทของผู้ประกอบธุรกิจที่จะกระทำการรวมธุรกิจ และกลุ่มบริษัทของผู้ประกอบธุรกิจที่จะถูกรวมธุรกิจ เพื่อพิจารณาความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการก่อนและหลังรวมธุรกิจ นอกจากนี้ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ายังได้พิจารณาโครงสร้างผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ป. ประกอบการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจดังกล่าวด้วย เนื่องจากเป็นกลุ่มบริษัทที่มีความสำคัญต่อการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมในส่วนต่อไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑. กลุ่มบริษัทของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการจะรวมธุรกิจ

บริษัท บ. เป็นบริษัทที่มีบริษัทย่อย (การถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐) จำนวน ๕๕ บริษัท บริษัทร่วม (การถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๒๕ แต่ไม่เกินร้อยละ ๕๐) จำนวน ๗ บริษัท และการลงทุนในบริษัทอื่น (การถือหุ้นไม่เกินร้อยละ ๒๕) จำนวน ๑๕ บริษัท

เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์ “อำนาจสั่งการ” ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ พบว่าบริษัท บ. มีการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทย่อยต่าง ๆ จำนวน ๕๕ บริษัท ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ และมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๑) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

๒. กลุ่มบริษัทของผู้ประกอบธุรกิจที่จะถูกรวมธุรกิจ

บริษัท อ. เป็นบริษัทที่มีบริษัทย่อย (สัดส่วนหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐) จำนวน ๔ บริษัท และการลงทุนในบริษัทอื่น (สัดส่วนหุ้นไม่เกินร้อยละ ๒๕) จำนวน ๒ บริษัท

เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์ “อำนาจสั่งการ” ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ พบว่าบริษัท อ. มีการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทย่อยต่าง ๆ จำนวน ๔ บริษัท ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ และมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๑) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

๓. ความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการก่อนและหลังรวมธุรกิจ

ก่อนการรวมธุรกิจ บริษัท บ. ยังไม่ได้ถือหุ้นในบริษัท อ. จึงถือว่ายังไม่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ แต่เมื่อกระทำการรวมธุรกิจแล้วบริษัท บ. จะมีสัดส่วนหุ้นในบริษัท อ. ร้อยละ ๖๕.๙๙ จึงจะถือว่ามีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการภายหลังการรวมธุรกิจเรียบร้อยแล้ว โดยลักษณะความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการก่อนและหลังรวมธุรกิจ แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๕ ความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการก่อนและหลังรวมธุรกิจ

ก่อนรวมธุรกิจ		
รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท อ.	**จำนวน (หุ้น)**	**ร้อยละ**
๑. บริษัท อช.	x,xxx,xxx,xxx	๖๕.๙๙%
๒. ผู้ถือหุ้นรายย่อย (รวมกัน)	x,xxx,xxx,xxx	๓๔.๐๑%
	๓,๔๖๐,๘๕๘,๐๐๐	**๑๐๐.๐๐%**

หลังรวมธุรกิจ		
รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท อ.	**จำนวน (หุ้น)**	**ร้อยละ**
๑. บริษัท บ.	x,xxx,xxx,xxx	๖๕.๙๙%
๒. ผู้ถือหุ้นรายย่อย (รวมกัน)	x,xxx,xxx,xxx	๓๔.๐๑%
รวม	**๓,๔๖๐,๘๕๘,๐๐๐**	**๑๐๐.๐๐%**

ที่มา: แบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจ เลขที่ รธ.๒/๐๐๐๑/๒๕๖๖

หมายเหตุ: ภายหลังการรวมธุรกิจดังกล่าว บริษัท บ. จะมีหน้าที่ในการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญที่เหลือทั้งหมดของบริษัท อ. จากผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท อ. ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. ๑๒/๒๕๕๔ เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือครองหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (ตามที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) จึงทำให้สัดส่วนหุ้นของบริษัท บ. ในบริษัท อ. อาจมีการเพิ่มขึ้นอีก

ดังนั้น เมื่อบริษัท บ. ได้ดำเนินการเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ ๖๕.๙๙ ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท อ. ซึ่งเข้าลักษณะของหลักเกณฑ์ “การรวมธุรกิจ” ตามมาตรา ๕๑ วรรคสี่ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบข้อ ๔ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาการเข้าซื้อสินทรัพย์หรือหุ้น เพื่อควบคุมนโยบายการบริหารธุรกิจ การอำนวยการ หรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ พ.ศ. ๒๕๖๑ และเมื่อได้ดำเนินการรวมธุรกิจตามลักษณะดังกล่าวแล้ว ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจบริษัท อ. จะถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของบริษัท บ. ต่อไป

๔. ความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการระหว่างบริษัท ป. บริษัท บ. และบริษัท อ.

เมื่อตรวจสอบรายชื่อผู้ถือหุ้นของผู้ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย พบว่า บริษัท ป. บริษัท บ. และบริษัท อ. มีกระทรวงการคลัง กองทุนรวมวายุภักษ์ และสำนักงานประกันสังคม[๑] ผู้ถือหุ้นอยู่ในบริษัทดังกล่าว

กระทรวงการคลัง เป็นหน่วยงานราชการมีอำนาจหน้าที่ตามมาตรา ๑๐ แห่งพระราชบัญญัติปรับปรุงกระทรวง ทบวง กรม พ.ศ. ๒๕๔๕[๒] โดยการลงทุนในหลักทรัพย์ของกระทรวงการคลังเป็นการพิจารณาความเหมาะสมเป็นรายกรณีตามนโยบายภาครัฐในการสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับกิจการที่ภาครัฐต้องการสนับสนุน นอกจากนี้ กระทรวงการคลังยังได้มาซึ่งหลักทรัพย์จากเหตุอื่น เช่น การรับโอนจากหน่วยงานอื่น การได้มาซึ่งหลักทรัพย์จากการยึดทรัพย์ เป็นต้น

กองทุนรวมวายุภักษ์ จัดตั้งขึ้นตามมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ ๑ กรกฎาคม ๒๕๔๖ โดยมีสำนักงานกองทุนรวมวายุภักษ์ เป็นองค์กรอิสระที่ไม่ใช่ส่วนราชการ สังกัดกระทรวงการคลัง และมีคณะกรรมการกำกับการดำเนินงานกองทุนรวมวายุภักษ์ จำนวน ๗ คน แต่งตั้งโดยกระทรวงการคลัง เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินงานของกองทุนรวมวายุภักษ์ โดยมีวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกองทุนดังนี้

---

[๑] สำนักงานประกันสังคม เป็นหน่วยงานราชการจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติประกันสังคม พ.ศ. ๒๕๓๓ โดยมีภารกิจหลักตามกฎกระทรวงแบ่งส่วนราชการสำนักงานประกันสังคม กระทรวงแรงงาน พ.ศ. ๒๕๕๙ คือ การบริหารกองทุนประกันสังคม และการบริหารกองทุนเงินทดแทน โดยการนำเงินกองทุนประกันสังคมไปจัดหาผลประโยชน์ได้ดำเนินการภายใต้ระเบียบคณะกรรมการประกันสังคมว่าด้วยการจัดหาผลประโยชน์ของกองทุนประกันสังคม พ.ศ. ๒๕๔๙

[๒] มาตรา ๑๐ กำหนดให้กระทรวงการคลัง มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับการเงินการคลังแผ่นดิน การประเมินราคาทรัพย์สิน การบริหารพัสดุภาครัฐ กิจการเกี่ยวกับที่ราชพัสดุ ทรัพย์สินของแผ่นดิน ภาษี อากร การรัษฎากร กิจการหารายได้ที่รัฐมีอำนาจ ดำเนินการได้แต่ผู้เดียว ตามกฎหมายและไม่อยู่ใน อำนาจหน้าที่ของส่วนราชการอื่น การบริหารหนี้ สาธารณะ การบริหารและการพัฒนารัฐวิสาหกิจและ หลักทรัพย์ของรัฐ และราชการอื่นตามที่มีกฎหมาย กำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของกระทรวงการคลัง หรือส่วนราชการที่สังกัดกระทรวงการคลัง

(๑) บริหารจัดการหลักทรัพย์ที่รัฐถือครองอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุนในระยะยาวและมั่นคง

(๒) ลงทุนในกิจการที่มีความจำเป็นและเป็นประโยชน์ต่อประเทศในเชิงเศรษฐกิจ และต้องการการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อลดภาระของรัฐในการจัดสรรเงินงบประมาณลงทุนในระยะยาวและมั่นคง

(๓) ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาตลาดเงินและตลาดทุนของประเทศ และเพิ่มทางเลือกในการออมและการลงทุนให้แก่ประชาชน

การพิจารณาการถือหุ้นของกระทรวงการคลัง กองทุนรวมวายุภักษ์ และสำนักงานประกันสังคม จะพิจารณาหุ้นของกระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์รวมกัน เนื่องจากกระทรวงการคลังเป็นผู้ถือหน่วยลงทุนในกองทุนรวมวายุภักษ์ โดยมีสัดส่วนร้อยละ ๙๙.๗๘ และเป็นผู้กำกับดูแลกองทุนฯ ผ่านคณะกรรมการกำกับการดำเนินงานกองทุนรวมวายุภักษ์ ขณะที่สำนักงานประกันสังคมอยู่ภายใต้กระทรวงแรงงาน และมีคณะกรรมการฯ ที่มาจากทั้งภาครัฐจำนวน ๗ คนและภาคเอกชนจำนวน ๑๔ คน อีกทั้งแหล่งที่มาของเงินกองทุนประกันสังคมมาจากเงินของนายจ้าง ลูกจ้าง และภาครัฐบางส่วน รวมถึงวัตถุประสงค์การลงทุนของสำนักงานประกันสังคม กระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์มีความแตกต่างกันอย่างชัดเจน จึงไม่นำหุ้นของสำนักงานประกันสังคมไปพิจารณารวมกันกับหุ้นของกระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์รวมกัน แม้ว่าจะมีสถานะเป็นหน่วยงานภาครัฐเหมือนกัน

โดยการพิจารณาความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับบริษัท ป. บริษัท บ. และบริษัท อ. มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ ๖ สัดส่วนหุ้นที่ถือโดยภาครัฐในบริษัท ป.

		๒๕๖๑	๒๕๖๒	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด	กระทรวงการคลัง	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	กองทุนรวมวายุภักษ์	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	รวม	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุม	กระทรวงการคลัง	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	กองทุนรวมวายุภักษ์	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	รวม	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**

หมายเหตุ: กองทุนรวมวายุภักษ์ หมายถึง กองทุนรวมวายุภักษ์หนึ่งโดย บลจ. เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) และโดยบลจ. กรุงไทย จำกัด (มหาชน)
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจากแบบรายงานประจำปี แบบ ๕๖-๑ และรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ของบริษัท ป.

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า ในปี ๒๕๖๕ กระทรวงการคลังถือหุ้น บริษัท ป. ในสัดส่วนร้อยละ xx ต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด ซึ่งถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐ จึงเข้าหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการ ตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ อีกทั้ง บริษัท ป. ยังมีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจตามความหมายในพระราชบัญญัติการพัฒนาการกำกับดูแลและบริหารรัฐวิสาหกิจ พ.ศ. ๒๕๖๒

ตารางที่ ๗ สัดส่วนหุ้นที่ถือโดยภาครัฐในบริษัท บ.

		๒๕๖๑	๒๕๖๒	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด	กระทรวงการคลัง	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	กองทุนรวมวายุภักษ์	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	รวม	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุม	กระทรวงการคลัง	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	กองทุนรวมวายุภักษ์	xx%	xx%	xx%	xx%	xx%
	รวม	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**	**xx%**

หมายเหตุ: กองทุนรวมวายุภักษ์ หมายถึง กองทุนรวมวายุภักษ์หนึ่งโดย บลจ. เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) และโดยบลจ. กรุงไทย จำกัด (มหาชน)
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจากแบบรายงานประจำปี แบบ ๕๖-๑ และรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ของบริษัท บ.

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า ในปี ๒๕๖๕ กระทรวงการคลังถือหุ้นบริษัท บ. ในสัดส่วนร้อยละ x ต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด กองทุนรวมวายุภักษ์ถือหุ้นบริษัท บ. ในสัดส่วนร้อยละ xx ต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด เมื่อนับรวมกันจะมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ xx ซึ่งไม่เข้าหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ ต่อมาพิจารณาสัดส่วนหุ้นที่ถือโดยกระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์รวมกันต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ย้อนหลัง ๕ ปี (ตั้งแต่ปี ๒๕๖๑ ถึง ๒๕๖๕) พบว่า กระทรวงการคลังมีสัดส่วนหุ้นต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นประมาณร้อยละ xx – xx ซึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ จึงไม่ถือว่ากระทรวงการคลังมีอำนาจสั่งการอันเนื่องมาจากการมีอำนาจควบคุมเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท บ. ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศข้างต้น

ตารางที่ ๘ สัดส่วนหุ้นที่ถือโดยภาครัฐในบริษัท อ.

		๒๕๖๑	๒๕๖๒	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด	กระทรวงการคลัง	-	-	-	-	-
	กองทุนรวมวายุภักษ์	x%	x%	x%	x%	x%
	รวม	x%	x%	x%	x%	x%
สัดส่วนต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุม	กระทรวงการคลัง	-	-	-	-	-
	กองทุนรวมวายุภักษ์	x%	xx%	xx%	xx%	x%
	รวม	x%	xx%	xx%	xx%	x%

หมายเหตุ: กองทุนรวมวายุภักษ์ หมายถึง กองทุนรวมวายุภักษ์หนึ่งโดย บลจ. เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) และโดยบลจ. กรุงไทย จำกัด (มหาชน)
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจากแบบรายงานประจำปี แบบ ๕๖-๑ และรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ของบริษัท อ.

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า ในปี ๒๕๖๕ กระทรวงการคลังไม่ได้ถือหุ้นบริษัท อ. ขณะที่กองทุนรวมวายุภักษ์ถือหุ้นบริษัท อ. ในสัดส่วนร้อยละ x ต่อจำนวนหุ้นทั้งหมด ซึ่งไม่เข้าหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ ต่อมาพิจารณาสัดส่วนหุ้นที่ถือโดยกองทุนรวมวายุภักษ์ต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ย้อนหลัง ๕ ปี (ตั้งแต่ปี ๒๕๖๑ ถึง ๒๕๖๕) พบว่า กองทุนรวมวายุภักษ์มีสัดส่วนหุ้นต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นประมาณร้อยละ x – xx ซึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ จึงไม่ถือว่ากองทุนรวมวายุภักษ์มีอำนาจสั่งการอันเนื่องมาจากการมีอำนาจควบคุมเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท บ. ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศข้างต้น

<u>ดังนั้น กระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์มีสถานะเป็นเสมือนหน่วยธุรกิจเดียวกันกับบริษัท ป. แต่ไม่มีสถานะเป็นเสมือนหน่วยธุรกิจเดียวกันกับบริษัท บ. และบริษัท อ. ทำให้บริษัท ป. บริษัท บ. และบริษัท อ. ไม่ได้มีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑</u>

๕. กลุ่มบริษัท ป.

บริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีบริษัทในเครือจำนวนมากซึ่งประกอบธุรกิจอยู่ในอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยในกรณีของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยจะพบว่า กลุ่มบริษัท ป. มีการประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยผ่านบริษัทย่อย จำนวน ๓ บริษัท ได้แก่

๕.๑ บริษัท ป.๑

บริษัท ป.๑ จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ประกอบธุรกิจแบ่งออกเป็น ๔ กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (๑) ธุรกิจปิโตรเลียม โดยมีโรงกลั่นน้ำมันที่มีกำลังการผลิต ๒๑๕,๐๐๐

บาร์เรลต่อวัน เพื่อผลิตและจำหน่าย น้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน น้ำมันหล่อลื่นพื้นฐาน และน้ำมันเตา เป็นต้น (๒) ธุรกิจปิโตรเคมี ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เม็ดพลาสติกและผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีอื่น ๆ จำหน่ายให้ผู้ประกอบการนำไปเป็นวัตถุดิบเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูปชนิดต่าง ๆ และ (๓) ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ ธุรกิจท่าเรือและถังเก็บผลิตภัณฑ์ และธุรกิจบริหารจัดการทรัพย์สินเพื่อบริหารจัดการทรัพย์สินในส่วนที่เป็นที่ดินเปล่า *โดยบริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงในบริษัท ป.๑ สัดส่วนร้อยละ ๔๕.๐๕ และถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทางอ้อมในบริษัท ป.๒ ผ่านบริษัท xxx จำกัด[๓] สัดส่วนร้อยละ ๓.๐๐ โดยแต่ละหุ้นนั้นมีสิทธิออกเสียง ๑:๑ ทำให้บริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งทางตรงและทางอ้อมในบริษัท ป.๒ รวมเป็นสัดส่วนร้อยละ ๔๘.๐๕*

๕.๒ บริษัท ป.๒

บริษัท ป.๒ จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ประกอบธุรกิจแบ่งออกเป็น ๔ กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (๑) ธุรกิจการกลั่นน้ำมัน ปัจจุบันมีกำลังการกลั่น ๒๗๕,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน (๒) ธุรกิจปิโตรเคมีสายอะโรเมติกส์และสายโอเลฟิน และธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นพื้นฐาน (๓) ธุรกิจไฟฟ้า และ (๔) ธุรกิจสนับสนุนด้านการตลาดและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน เช่น ธุรกิจบริการขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมสำเร็จรูปทางท่อ ธุรกิจพลังงานทดแทน ธุรกิจผลิตสารตั้งต้นสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์สารทำความสะอาด ธุรกิจให้บริการด้านการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรสำหรับกลุ่มไทยออยล์ รวมถึงมีศูนย์บริหารการเงินเพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการทางการเงินของบริษัท ป.๒ เป็นต้น *โดยบริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทางตรงในบริษัท ป.๒ สัดส่วนร้อยละ ๔๕.๐๓ และถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทางอ้อมในบริษัท ป.๒ ผ่านบริษัท xxx จำกัด สัดส่วนร้อยละ ๒.๙๗ โดยแต่ละหุ้นนั้นมีสิทธิออกเสียง ๑:๑ ทำให้บริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งทางตรงและทางอ้อมในบริษัท ป.๒ รวมเป็นสัดส่วนร้อยละ ๔๘.๐๐*

๕.๓ บริษัท ป.๓

บริษัท ป.๓ จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ประกอบธุรกิจแบ่งออกเป็น ๕ กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ (๑) กลุ่มผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นต้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ซึ่งมีโรงกลั่นน้ำมันที่มีกำลังการผลิต ๑๔๕,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน และผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์ และผลิตภัณฑ์โอเลฟินส์ ซึ่งมีโรงกลั่นคอนเดนเสทที่มีกำลังการผลิต ๑๓๕,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน (๒) กลุ่มผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นกลาง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เอทิลีนออกไซด์และผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ฟีนอล ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีขั้นกลางอื่นๆ (๓) กลุ่มผลิตภัณฑ์โพลิเมอร์และเคมีภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์โพลิเมอร์ และผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ (๔) กลุ่มผลิตภัณฑ์พลาสติกชีวภาพและผลิตภัณฑ์เพื่อความยั่งยืน ได้แก่ พลาสติกชีวภาพและเคมีชีวภาพ ผลิตภัณฑ์เม็ดพลาสติกรีไซเคิล ผลิตภัณฑ์กลุ่ม Value Added Oleochemicals และ (๕) กลุ่มผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ *โดยบริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทางตรงในบริษัท ป.๓ สัดส่วนร้อยละ ๔๕.๑๘ และถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทางอ้อมในบริษัท ป.๓ ผ่านบริษัท xxx จำกัด สัดส่วนร้อยละ ๓.๐๐ โดยแต่ละหุ้นนั้นมีสิทธิออกเสียง ๑:๑ ทำให้บริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งทางตรงและทางอ้อมในบริษัท ป.๓ รวมเป็นสัดส่วนร้อยละ ๔๘.๑๘*

เมื่อพิจารณาการถือหุ้นของบริษัท ป. ในบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ พบว่าบริษัท ป. เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดของทุกบริษัทดังกล่าว โดยมีรายละเอียดโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ๑๐ อันดับแรกของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ ตามลำดับ แสดงดังตารางต่อไปนี้

[๓] บริษัท xxx จำกัด เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของบริษัท ป. ตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

ตารางที่ ๙ รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ๑๐ อันดับแรกของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

บริษัท	รายชื่อผู้ถือหุ้น[๑]	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
บริษัท ป.๑	๑. บริษัท ป.[๒]	x,xxx,xxx,xxx	๔๘.๐๕%
	๒. xxx	x,xxx,xxx,xxx	x%
	๓. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๑๐. xxx	x,xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**xx,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐%**
บริษัท ป.๒	๑. บริษัท ป.[๒]	x,xxx,xxx,xxx	๔๘.๐๐%
	๒. xxx	xxx,xxx,xxx	xx%
	๓. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๑๐. xxx	xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**x,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐%**
บริษัท ป.๓	๑. บริษัท ป. [๒]	x,xxx,xxx,xxx	๔๘.๑๘%
	๒. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๓. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๑๐. xxx	x,xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**x,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐%**

หมายเหตุ: (๑) ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕

(๒) ในส่วนของบริษัท ป. นับรวมหุ้นที่ถือโดยบริษัท ป. และบริษัท xxx จำกัด

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์ “อำนาจสั่งการ” ตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ พบว่า บริษัท ป. มีการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓[๔] ร้อยละ ๔๘.๐๕ ร้อยละ ๔๘.๐๐ และร้อยละ ๔๘.๑๘ ตามลำดับ ซึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ประกอบธุรกิจ จึงไม่เข้าเข้าหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

ในการพิจารณาอำนาจสั่งการจากการมีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณา

[๔] ในรายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท ป.๓ ระบุว่า ณ วันที่ ๓๐ ธันวาคม ๒๕๖๕ กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่โดยพฤติการณ์มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการจัดการ หรือการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ มีกลุ่มบริษัท ป. ที่ถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ ๔๘.๑๔

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ เป็นการพิจารณาจาก ๒ แนวทางประกอบกัน คือ แนวทางที่ ๑ พิจารณาจากสัดส่วนการถือหุ้นโดยไม่นับรวมหุ้นที่ถือโดยบริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประกอบธุรกิจโดยการออกตราสาร Non-Voting Depository Receipt (NVDR) และแนวทางที่ ๒ พิจารณาจากการประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทในแต่ละปีว่ามีจำนวนหุ้นรวมของผู้ที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีเท่าใด (ซึ่งจะแตกต่างจากจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดที่พิจารณาตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศดังกล่าว) จากนั้นจึงคำนวณสัดส่วนหุ้นของบริษัท ป. ที่ถือโดยบริษัท ป. ในปีนั้น ๆ ว่าคิดเป็นสัดส่วนเท่าใด หากเกินกว่าร้อยละ ๕๐ ก็มีแนวโน้มที่บริษัท ป. มีอำนาจควบคุมเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทนั้น เนื่องจากในการลงมติในประชุมจะใช้มติเกินกว่ากึ่งหนึ่ง (ร้อยละ ๕๐)

<u>แนวทางที่ ๑</u> พิจารณาจากสัดส่วนหุ้นโดยไม่นับรวมหุ้นที่ถือโดยบริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประกอบธุรกิจโดยการออกตราสาร Non-Voting Depository Receipt (NVDR)[๕] ปรากฏว่า บริษัท ป. ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งทางตรงและทางอ้อมบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ สัดส่วนร้อยละ ๕๒.๑๕ ร้อยละ ๕๕.๔๘ และร้อยละ ๕๒.๗๗ ตามลำดับ ซึ่งเกินกว่าร้อยละ ๕๐ ของจำนวนสิทธิออกเสียงทั้งหมด จึงถือว่าบริษัท ป. มีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ โดยมีรายละเอียดปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๐ รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ๑๐ อันดับแรกของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ กรณีไม่นับรวมหุ้น NVDR

บริษัท	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
บริษัท ป.๓	๑. บริษัท ป.	x,xxx,xxx,xxx	๕๒.๑๕%
	๒. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๓. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xxx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	x,xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**xx,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐.๐๐%**
บริษัท ป.๒	๑. บริษัท ป.	x,xxx,xxx,xxx	๕๕.๔๘%
	๒. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๓. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**x,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐.๐๐%**

[๕] บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด ประกอบธุรกิจโดยการออกตราสาร Non-Voting Depository Receipt (NVDR) ซึ่งเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการลงทุนของผู้ลงทุนโดยเฉพาะชาวต่างประเทศ ให้สามารถลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทจดทะเบียนได้โดยไม่ติดเรื่องเพดานการถือครองหลักทรัพย์ของชาวต่างชาติ (Foreign Limit) โดยผู้ลงทุนที่ถือ NVDR จะได้รับสิทธิประโยชน์ทางการเงิน ได้แก่ เงินปันผล สิทธิในการจองหุ้นเพิ่มทุน เสมือนผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน แต่ไม่มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นกรณีการใช้สิทธิออกเสียงเพื่อลงมติเกี่ยวกับการเพิกถอนหุ้นออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งนี้ บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด จะไม่เข้าประชุมและไม่ใช้สิทธิออกเสียงในฐานะผู้ถือหุ้นของบริษัทจดทะเบียน เว้นแต่เป็นการเข้าประชุมและออกเสียงเพื่อพิจารณาเกี่ยวกับการเพิกถอนหลักทรัพย์ออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (ที่มา: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

บริษัท	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละ
บริษัท ป.๓	๑. บริษัท ป.	x,xxx,xxx,xxx	๕๒.๗๗%
	๒. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๓. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๔. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๕. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๖. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๗. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๘. xxx	xx,xxx,xxx	x%
	๙. xxx	x,xxx,xxx,xxx	xx%
	หุ้นสามัญจำนวนทั้งสิ้น	**x,xxx,xxx,xxx**	**๑๐๐.๐๐%**

หมายเหตุ: (๑) ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕ (๒) นับรวมหุ้นของบริษัท ป. และบริษัท xxx จำกัด
ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

แนวทางที่ ๒ พิจารณาสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท ป. ต่อจำนวนหุ้นที่เข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีย้อนหลัง ๕ ปี ของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ (ตั้งแต่ปี ๒๕๖๑ ถึง ๒๕๖๕) พบว่า บริษัท ป. มีสัดส่วนหุ้นในที่ประชุมผู้ถือหุ้นในแต่ละบริษัทดังกล่าวสูงกว่าร้อยละ ๕๐ ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นทุกปี จึงถือว่า บริษัท ป. มีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ โดยมีรายละเอียดปรากฏดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๑ สัดส่วนหุ้นที่ถือโดยบริษัท ป. ต่อหุ้นที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

บริษัท	การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี	จำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท ป. ในปีดังกล่าว (๑)	จำนวนหุ้นรวมของผู้ถือหุ้นและผู้มอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (๒)	สัดส่วนจำนวนหุ้นที่ถือโดยบริษัท ป. ต่อจำนวนหุ้นรวมของผู้ถือหุ้นและผู้มอบฉันทะที่เข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี (๑)/(๒)
บริษัท ป.๑	๒๕๖๑	x,xxx,xxx,xxx	xx,xxx,xxx,xxx	๖๘.๐๗%
	๒๕๖๒	x,xxx,xxx,xxx	xx,xxx,xxx,xxx	๗๑.๖๐%
	๒๕๖๓	x,xxx,xxx,xxx	xx,xxx,xxx,xxx	๗๘.๘๔%
	๒๕๖๔	x,xxx,xxx,xxx	xx,xxx,xxx,xxx	๗๘.๓๕%
	๒๕๖๕	x,xxx,xxx,xxx	xx,xxx,xxx,xxx	๘๒.๓๙%
บริษัท ป.๒	๒๕๖๑	xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๘.๘๔%
	๒๕๖๒	xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๖.๑๖%
	๒๕๖๓	xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๔.๒๔%
	๒๕๖๔	xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๖.๑๐%
	๒๕๖๕	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๗๙.๕๒%
บริษัท ป.๓	๒๕๖๑	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๘.๔๕%
	๒๕๖๒	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๙.๓๗%
	๒๕๖๓	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๗๒.๘๔%
	๒๕๖๔	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๖๙.๑๗%
	๒๕๖๕	x,xxx,xxx,xxx	x,xxx,xxx,xxx	๗๕.๗๖%

หมายเหตุ: นับรวมหุ้นของบริษัท ป. และบริษัท xxx จำกัด
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจากรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี แบบรายงานประจำปี แบบ ๕๖-๑ และแบบ ๕๖-๑ One Report ของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ในการพิจารณาอำนาจสั่งการจากการมีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามข้อ ๓ (๓) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ พบว่า ลักษณะความสัมพันธ์แบบบริษัทแม่-บริษัทย่อยข้างต้นนั้นปรากฏอย่างชัดแจ้งในรายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท ป. ที่มีการระบุว่า บริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ป.[๖] รวมถึงในรายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของทั้งสามบริษัทข้างต้นก็ระบุว่า บริษัท ป. มีสถานะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของแต่ละบริษัท ตามที่ระบุไว้ในรายงานประจำปีว่า “บริษัท ป. ในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ มีส่วนในการกำหนดนโยบายการจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการบริษัทฯ...” รวมถึง บริษัท ป. มีการส่งผู้บริหารของ บริษัท ป. มาเป็นกรรมการบริษัทในบริษัทต่าง ๆ ด้วย

ทั้งนี้ จากการตรวจสอบรายงานประจำปีของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ พบว่าการแต่งตั้งกรรมการในแต่ละบริษัทยังไม่เกินกว่าหลักเกณฑ์การมีอำนาจควบคุมการแต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการในผู้ประกอบธุรกิจรายหนึ่งตั้งแต่กึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อม ตามข้อ ๓ (๓) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ แต่ในกรณีของบริษัท ป.๓ นั้น มีการระบุอย่างชัดเจนในรายงานประจำปี ณ วันที่ ๓ ธันวาคม ๒๕๖๕ ถึงความสัมพันธ์เชิงนโยบายและอำนาจการสั่งการว่า “ผู้ถือหุ้นใหญ่ที่โดยพฤติการณ์มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบาย การจัดการ หรือการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมอย่างมีนัยสำคัญ มีกลุ่มบริษัท ป. ที่ถือหุ้นในบริษัทรวมร้อยละ ๔๘.๑๘” โดยมีรายละเอียดความสัมพันธ์ของบริษัท ป. กับทั้งสามบริษัทดังกล่าวแสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๒ ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท ป. กับบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓

บริษัทแม่	บริษัทย่อย	ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างบริษัท ป. กับบริษัทย่อย	ข้อสรุปอำนาจแต่งตั้งกรรมการฯ
บริษัท ป.	**บริษัท ป.๑**	**(๑) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่** โดยถือหุ้นร้อยละ ๔๕.๐๕ **(๒) ผู้บริหารของบริษัท ป. ที่เป็นกรรมการของบริษัท ป.๑** คือ ๑. นาย xxx ๓. นาย xxx ๒. นางสาว xxx ๔. นาย xxx	**บริษัท ป. มีอำนาจแต่งตั้งกรรมการบริษัท ป.๑ ไม่ถึงกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ตามข้อ ๓ (๓) ของประกาศฯ** เนื่องจากมีกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัท ป. จำนวน ๔ คน จากจำนวนกรรมการของบริษัท ป. ๑ ทั้งหมด ๑๕ คน
	บริษัท ป.๒	**(๑) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่** โดยถือหุ้นร้อยละ ๔๕.๐๕ **(๒) ผู้บริหารของบริษัท ป. ที่เป็นกรรมการของบริษัท ป.๒** คือ ๑. นาย xxx ๔. นาย xxx ๒. นางสาว xxx ๕. นาย xxx ๓. นาย xxx	**บริษัท ป. มีอำนาจแต่งตั้งกรรมการบริษัท ป.๒ ไม่ถึงกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ตามข้อ ๓ (๓) ของประกาศ** เนื่องจากมีกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัท ป. จำนวน ๕ คน จากจำนวนกรรมการของบริษัท ป. ๒ ทั้งหมด ๑๕ คน
	บริษัท ป.๓	**(๑) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่** ถือหุ้นร้อยละ ๔๕.๑๘ **(๒) กรรมการร่วมกัน** คือ ๑. นาย xxx **(๓) กรรมการของบริษัท ป.๓ ที่เป็นผู้บริหารในบริษัท ป.** คือ ๑. นาย xxx ๓. นาย xxx ๒. นาย xxx	**บริษัท ป. มีอำนาจแต่งตั้งกรรมการ บริษัท ป.๓ ไม่ถึงกึ่งหนึ่งของกรรมการทั้งหมด ตามข้อ ๓ (๓) ของประกาศ** เนื่องจากมีกรรมการที่เป็นผู้บริหารของ บริษัท ป. จำนวน ๔ คน จากจำนวนกรรมการของบริษัท ป. ๓ ทั้งหมด ๑๕ คน

หมายเหตุ: ข้อมูล ณ วันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕

ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ส่วนของรายการระหว่างกันของ (๑) บริษัท ป.๑ (๒) บริษัท ป.๒ และ (๓) บริษัท ป.๓

[๖] ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท ป.

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

ดังนั้น เมื่อบริษัท ป. มีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ (เรียกรวมกันว่า “กลุ่มบริษัท ป.”) จึงถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ และมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๒) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ และในการพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาดต่าง ๆ จะพิจารณาถึงความเป็นกลุ่มบริษัท ป. ที่ประกอบธุรกิจแข่งขันอยู่ในแต่ละตลาดร่วมด้วย

๖. สรุปผลการพิจารณา

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิจารณาโครงสร้างผู้ถือหุ้น อำนาจควบคุมของผู้ประสงค์จะทำการรวมธุรกิจ เพื่อพิจารณาความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการก่อนและหลังรวมธุรกิจ ทั้งในประเด็นข้อกฎหมายและข้อเท็จจริงสามารถสรุปผลการพิจารณาได้ดังนี้

(๑) บริษัท บ. มีการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทย่อยต่าง ๆ จำนวน ๕๕ บริษัท ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการและมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๑) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

(๒)บริษัท อ. มีการถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงของบริษัทย่อยต่าง ๆ จำนวน ๔ บริษัท ซึ่งบริษัทย่อยดังกล่าวถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ และมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๑) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

(๓) เมื่อบริษัท บ. ได้ดำเนินการเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ ๖๕.๙๙ ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท อ. ซึ่งเข้าลักษณะของหลักเกณฑ์ “การรวมธุรกิจ” ตามมาตรา ๕๑ วรรคสี่ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบข้อ ๔ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาการเข้าซื้อสินทรัพย์หรือหุ้น เพื่อควบคุมนโยบายการบริหารธุรกิจ การอำนวยการ หรือการจัดการที่เป็นการรวมธุรกิจ พ.ศ. ๒๕๖๑ และเมื่อได้ดำเนินการรวมธุรกิจตามลักษณะดังกล่าวแล้ว ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจบริษัท อ. จะถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของบริษัท บ. ต่อไป

(๔) กระทรวงการคลังและกองทุนรวมวายุภักษ์มีสถานะเป็นเสมือนหน่วยธุรกิจเดียวกันกับบริษัท ป. เนื่องจากถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐ แต่ไม่มีสถานะเป็นเสมือนหน่วยธุรกิจเดียวกันกับบริษัท บ. และบริษัท อ. เนื่องจากไม่เข้าหลักเกณฑ์อำนาจสั่งการ ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

(๕) บริษัท ป. มีอำนาจควบคุมคะแนนเสียงส่วนใหญ่ในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ จึงถือว่ามีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ และมีสถานะเสมือนเป็นหน่วยธุรกิจเดียวกัน (Single Economic Entity) ที่ไม่มีการแข่งขันระหว่างกัน ตามข้อ ๓ (๒) ประกอบข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ และในการพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาดต่าง ๆ จะพิจารณาถึงความเป็นกลุ่มบริษัท ป. ที่ประกอบธุรกิจแข่งขันอยู่ในแต่ละตลาดร่วมด้วย

ประเด็นวินิจฉัยที่ ๒

การพิจารณาขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจเพื่อพิจารณาว่าขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นอย่างไร

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ทำการวิเคราะห์ขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบธุรกิจที่จะรวมธุรกิจ ตามข้อเท็จจริงของแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจและเอกสารหลักฐานประกอบ เพื่อกำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจในครั้งนี้ โดยจะพิจารณาจากภาพรวมของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยและห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้อง ลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละฝ่าย เพื่อกำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ ตามความในประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดและส่วนแบ่งตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ รวมถึงแนวทางการกำหนดขอบเขตตลาดของกรณีคำขออนุญาตรวมธุรกิจในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมของหน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันทางการค้าในต่างประเทศ เพื่อการพิจารณาโครงสร้างตลาดและการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจต่อไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑. ภาพรวมอุตสาหกรรมปิโตรเลียม

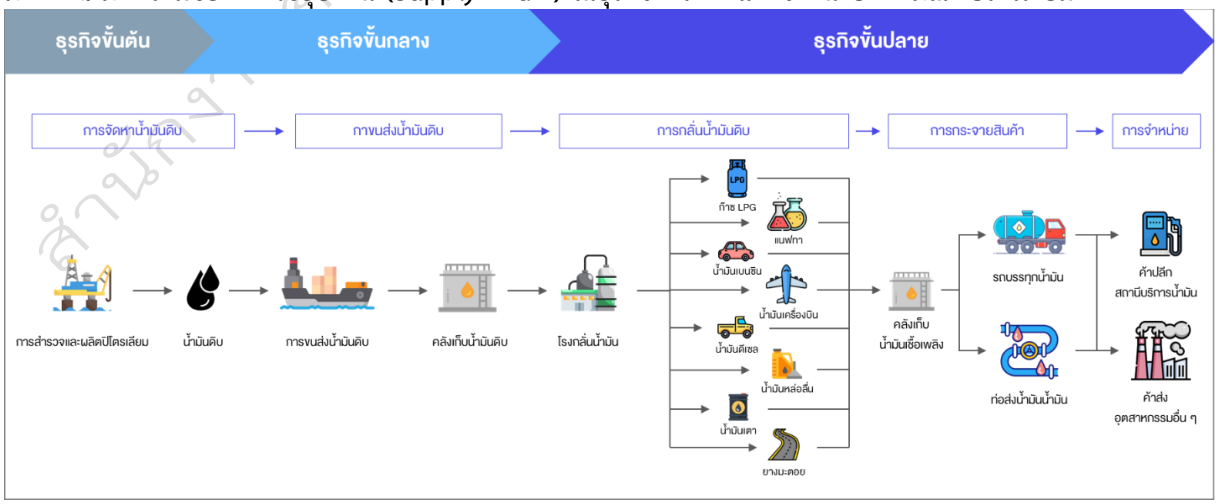
ภาพรวมอุสาหกรรมปิโตรเลียมนั้นจะเป็นการศึกษาภาพรวมของธุรกิจที่สำคัญในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมจำนวน ๒ ธุรกิจหลัก ได้แก่ (๑) ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และ (๒) ธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน เพื่อศึกษาถึงความเชื่อมโยงของธุรกิจในอุตสาหกรรมดังกล่าวรวมถึงสถิติที่สำคัญของอุตสาหกรรมดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑.๑ ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

๑.๑.๑ ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)

ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมภายในประเทศประกอบไปด้วย ๖ ระดับ ตั้งแต่ ๑) การสำรวจและผลิตหรือการจัดหาน้ำมันดิบ ๒) การขนส่งน้ำมันดิบ ๓) การกลั่นน้ำมันดิบ ๔) การกระจายสินค้า ๕) การจำหน่าย และ ๖) การบริโภคจากทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคครัวเรือนในประเทศ ปรากฏดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๑ ภาพรวมของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ในธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

๑) <u>การสำรวจและผลิตหรือการจัดหาน้ำมันดิบ</u> ในขั้นตอนแรกจะเป็นการสำรวจ และผลิต (ขุดเจาะ) น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ และ Condensate จากพื้นพิภพ เพื่อนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าในขั้นต่อไป อย่างไรก็ตามปริมาณน้ำมันดิบในประเทศไทยที่ขุดพบและนำขึ้นมายังไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของโรงกลั่นภายในประเทศ ดังนั้น น้ำมันดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในประเทศจึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งแหล่งน้ำมันดิบที่นำเข้าส่วนใหญ่ ได้แก่ กลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง เช่น โอมาน เป็นต้น รวมถึงกลุ่มประเทศในตะวันออกไกล เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย บรูไน และออสเตรเลีย เป็นต้น

๒) <u>การขนส่งน้ำมันดิบ</u> ภายหลังการขุดเจาะและนำน้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ และ Condensate ขึ้นมาจากพื้นพิภพ ทรัพยากรธรรมชาติเหล่านั้นก็จะถูกขนส่งเพื่อนำไปใช้เป็นวัตถุดิบของโรงกลั่นต่อไป โดยการขนส่งทรัพยากรธรรมชาติเหล่านี้ อาจทำได้หลายวิธี เช่น การขนส่งผ่านรถบรรทุกน้ำมัน เรือบรรทุกน้ำมัน รถไฟ หรือผ่านท่อส่งน้ำมัน/ก๊าซ เป็นต้น ขึ้นอยู่กับพิกัดและสภาพแวดล้อมของแหล่งทรัพยากรธรรมชาตินั้น ๆ โดยสำหรับการขนส่งน้ำมันจากตะวันออกกลางมาที่ประเทศไทยจะใช้เวลาในการขนส่งประมาณ ๑๕ - ๒๐ วัน และจากตะวันออกไกลมาประเทศไทยจะใช้เวลาประมาณ ๓ - ๗ วัน โดยเรือบรรทุกน้ำมัน

๓) <u>การกลั่นน้ำมันดิบ</u> การกลั่นเป็นกระบวนการในการแปรรูปน้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ และ Condensate เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เช่น น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล น้ำมันอากาศยาน น้ำมันเตา ก๊าซปิโตรเลียมเหลว สารหล่อลื่น และเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ เป็นต้น โดยกระบวนการแปรรูปเป็นกระบวนการที่มีความซับซ้อน และประกอบไปด้วยหลากหลายขั้นตอน เช่น การกลั่น Cracking Reforming และ Treating เป็นต้น โดยในระหว่างกระบวนการกลั่นนั้น น้ำมันดิบจะถูกแยกออกเป็นส่วนประกอบต่าง ๆ ตามจุดเดือด และส่วนประกอบต่าง ๆ เหล่านี้ก็จะถูกนำไปแปรรูปด้วยกรรมวิธีต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายต่อไป

๔) <u>การกระจายสินค้า</u> ภายหลังจากที่น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ และ Condensate ถูกแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เหล่านั้นก็จะถูกขนส่งไปเก็บไว้ในคลังน้ำมัน คลังสินค้า หรือศูนย์กระจายสินค้าต่าง ๆ โดยอาจเป็นการขนส่งผ่านรถบรรทุกน้ำมัน ท่อส่งน้ำมัน/ก๊าซ เรือบรรทุกน้ำมัน รถไฟ หรือวิธีการอื่น ๆ ตามความเหมาะสม

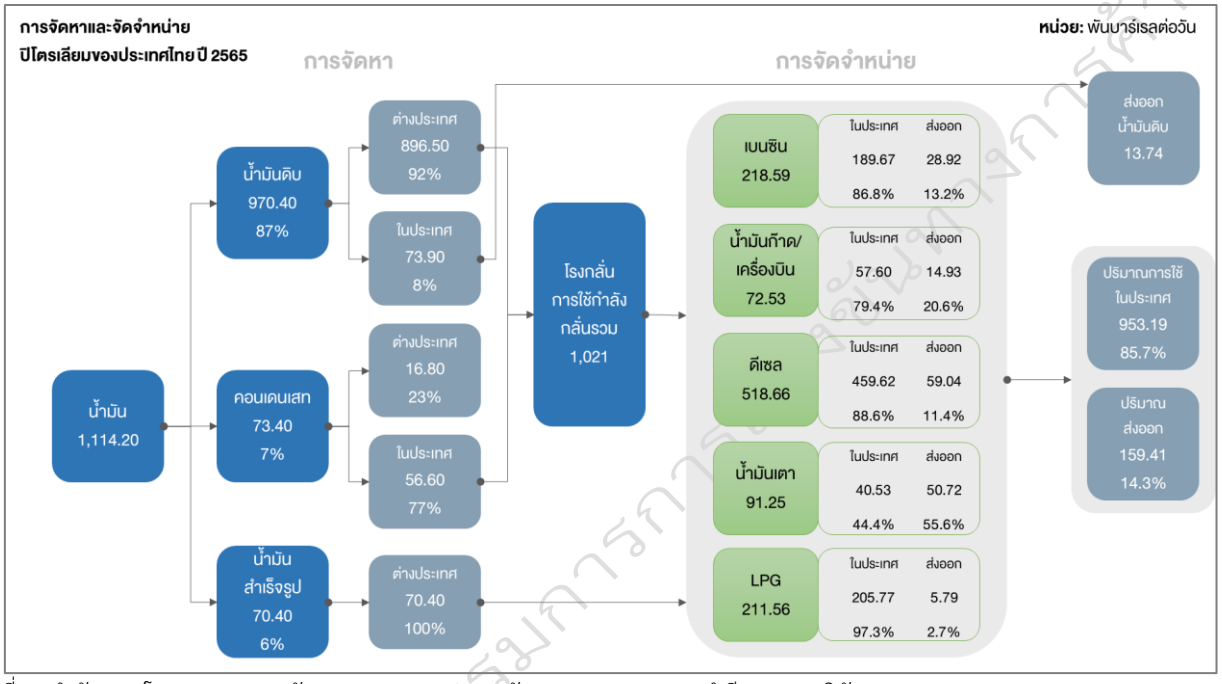
๕) <u>การจำหน่าย</u> การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ให้แก่ ลูกค้ารายย่อย (ผ่านสถานีบริการน้ำมัน) ลูกค้าอุตสาหกรรม หรือลูกค้าประเภทอื่น ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งการจัดจำหน่ายนั้นรวมไปถึงการตั้งราคา การบริหารจัดการ และการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่าย เพื่อให้แน่ใจได้ว่าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จะพร้อมถูกจำหน่ายในเวลาและสถานที่ ที่เหมาะสมแก่ความต้องการของลูกค้า

๖) <u>การบริโภค</u> ถือเป็นจุดปลายสุดของห่วงโซ่อุปทาน โดยที่ผู้บริโภคจะซื้อและบริโภคผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพื่อจุดมุ่งหมายที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการใช้น้ำมันเพื่อเป็นเชื้อเพลิงให้แก่ยานพาหนะ หรือใช้เพื่อการทำความร้อนภายในอาคาร รวมถึงใช้เป็นส่วนประกอบสำหรับการใช้งานในภาคอุตสาหกรรม หรือการใช้งานเชิงพาณิชย์

๑.๑.๒ ภาพรวมการจัดหาและจัดจำหน่ายปิโตรเลียมของประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ภาพรวมการจัดหาและจัดจำหน่ายปิโตรเลียมในปี ๒๕๖๕ มีปริมาณเพิ่มมากขึ้นจากปี ๒๕๖๔ จากความต้องการใช้พลังงานที่เพิ่มขึ้นหลังจากโควิด ๑๙ โดยมีปริมาณการจัดหาน้ำมันอยู่ที่ ๑,๑๑๔.๒๐ พันบาร์เรลต่อวัน แบ่งเป็นน้ำมันดิบ คอนเดนเสท และน้ำมันสำเร็จรูป จำนวน ๙๗๐.๔๐ ๗๓.๔๐ และ ๗๐.๔๐ พันบาร์เรลต่อวัน ตามลำดับ การจัดหาน้ำมันดิบมาจากการนำเข้าและภายในประเทศมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ ๙๒ และ ๘ ตามลำดับ โดยภาพรวมการจัดหาและจัดจำหน่ายปิโตรเลียมของประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ แสดงดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๒ ภาพรวมการจัดหาและจัดจำหน่ายปิโตรเลียมของประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

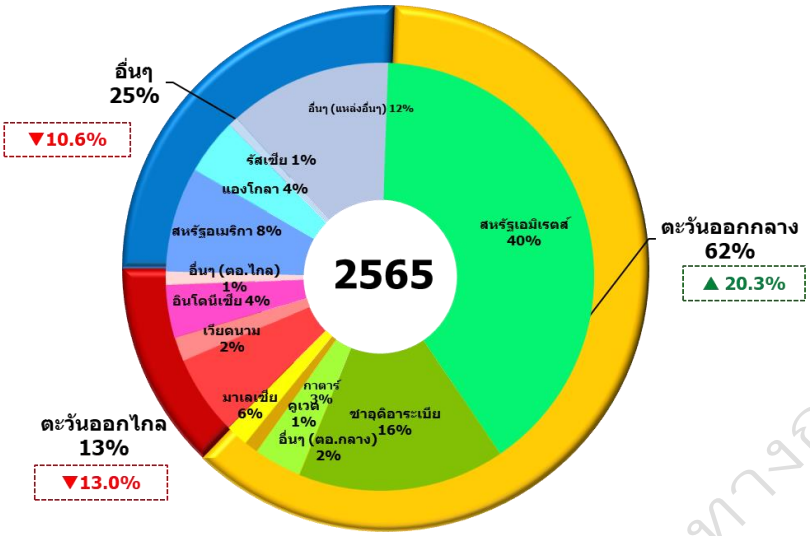


ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน และรายงานประจำปี ๒๕๖๕ บริษัท ป.

ในประเทศไทยมีกำลังการกลั่นโรงรวม ๑,๒๔๕ พันบาร์เรลต่อวัน โดยมีการกลั่นอยู่ที่ ๑,๐๒๑ พันบาร์เรลต่อวัน หรือคิดร้อยละ ๘๒ ของกำลังการกลั่นรวม ส่วนการจัดจำหน่ายน้ำมันสำเร็จรูปภายในประเทศอยู่ที่ ๙๕๓.๑๙ พันบาร์เรลต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๘๕.๗ และการส่งออกอยู่ที่ ๑๕๙.๑๔ พันบาร์เรลต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๑๔.๓ เมื่อพิจารณาการจำหน่ายภายในประเทศ พบว่า มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินอยู่ที่ ๑๘๙.๖๗ พันบาร์เรลต่อวัน น้ำมันเครื่องบิน ๕๗.๖๐ พันบาร์เรลต่อวัน น้ำมันดีเซล ๔๕๙.๖๐ พันบาร์เรลต่อวัน น้ำมันเตา ๔๐.๕๓ และก๊าซ LPG ๒๐๕.๗๗ พันบาร์เรลต่อวัน

จากข้อมูลสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่าประเทศไทยนำเข้าน้ำมันดิบเป็นหลัก โดยนำเข้าน้ำมันดิบมาจาก ๓ แหล่ง ประกอบด้วย (๑) กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง (ร้อยละ ๖๒) เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซาอุดิอาระเบียและกาตาร์ เป็นต้น (๒) กลุ่มประเทศตะวันออกไกล (ร้อยละ ๑๓) เช่น มาเลเซีย เวียดนาม และอินโดนีเซีย เป็นต้น (๓) แหล่งอื่น ๆ (ร้อยละ ๒๕) เช่น สหรัฐอเมริกา และแองโกลา เป็นต้น

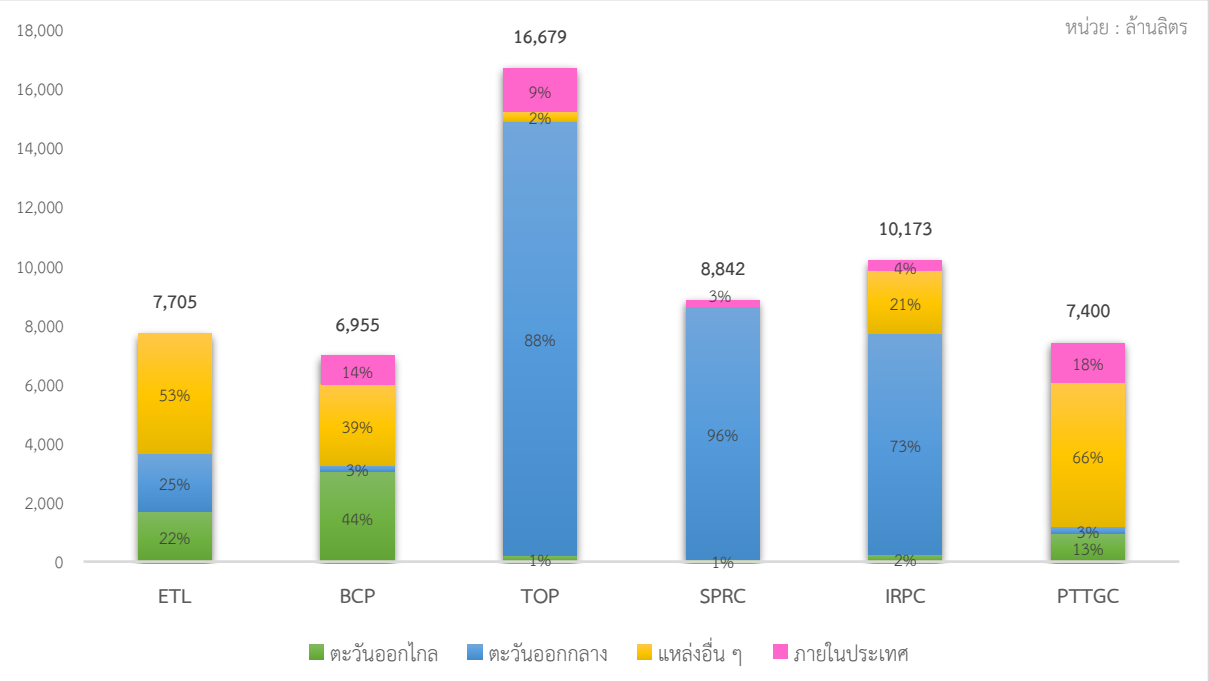
ภาพที่ ๓ แหล่งที่มาน้ำมันดิบ ปี ๒๕๖๕



ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

เมื่อพิจารณาการจัดหาน้ำมันดิบของโรงกลั่นแต่ละรายในประเทศไทย พบว่าบริษัท อ. จัดหาน้ำมันดิบจากการนำเข้าทั้งหมดไม่มีการจัดหาจากภายในประเทศ ขณะที่บริษัท บ. กลุ่มบริษัท ป. และ บริษัท ส. มีการจัดหาน้ำมันดิบจากการนำเข้าและภายในประเทศ แต่มีสัดส่วนปริมาณการจัดหาน้ำมันดิบภายในประเทศน้อย โดยปริมาณการจัดหาน้ำมันดิบของแต่ละโรงกลั่น ปี ๒๕๖๕ มีรายละเอียดดังภาพต่อไปนี้

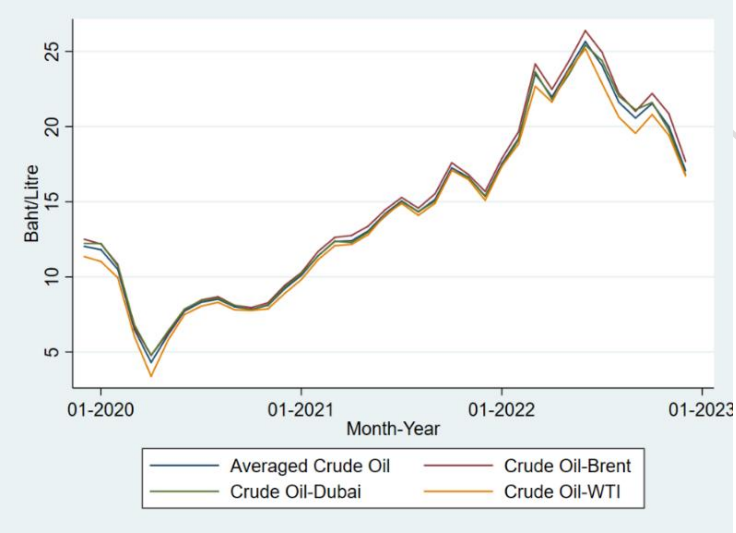
ภาพที่ ๔ ปริมาณการจัดหาน้ำมันดิบของโรงกลั่นแต่ละรายในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจากรายงานสรุปการจัดหาและจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง ปี ๒๕๖๕ กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

จากรายงานประจำปีของบริษัท ส. ได้วิเคราะห์ถึงสถานการณ์ราคาน้ำมันดิบในปี ๒๕๖๕ พบว่า ราคาน้ำมันดิบค่อนข้างผันผวน โดยราคาน้ำมันดิบดูไบเคลื่อนไหวอยู่ในกรอบระหว่าง ๗๑.๘๑ - ๑๒๗.๘๑ ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล และมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ ๙๖.๓๘ ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล สูงกว่าราคาเฉลี่ยในปี ๒๕๖๔ ที่ ๖๙.๒๘ ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรล ราคาน้ำมันดิบปรับตัวสูงขึ้นหลังจากรัสเซียบุกยูเครน ตั้งแต่ช่วงปลายวันที่ ๒๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๕ ซึ่งส่งผลให้ปริมาณการส่งออกน้ำมันของรัสเซียลดลง เนื่องจากการกำหนดมาตรการคว่ำบาตรรัสเซียของประเทศต่าง ๆ อย่างไรก็ตามราคาน้ำมันดิบได้รับแรงกดดันจากความกังวลเกี่ยวกับเศรษฐกิจโลกและประเทศจีนที่ยังคงใช้นโยบายปลอดโควิด (Zero Covid-๑๙) ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันในจีนลดลง

ภาพที่ ๕ ราคาน้ำมันดิบย้อนหลัง ระหว่างปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๕



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลน้ำมันดิบจาก World Bank Commodity Price Data (The Pink Sheet)

๑.๑.๓ ภาพรวมการใช้น้ำมันสำเร็จรูปของประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

การจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงของประเทศไทยมีการจัดหาจากการผลิตและการนำเข้าจากต่างประเทศ โดยปริมาณการจัดหาและความต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ปี ๒๕๖๕ มีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

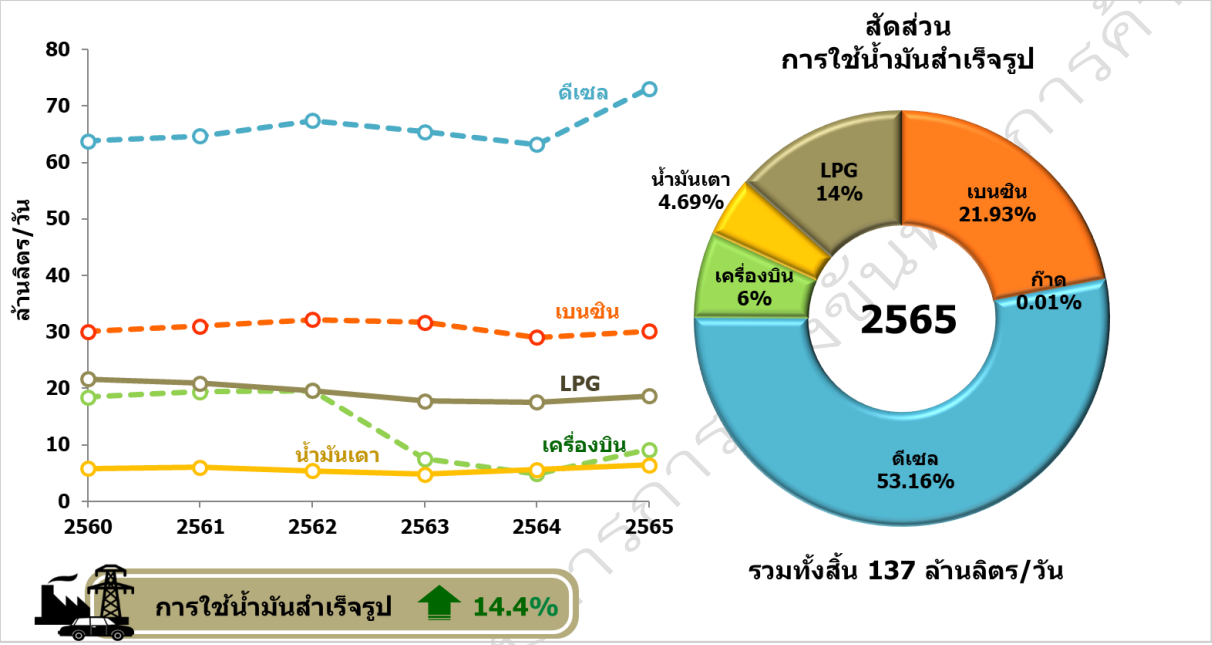
ตารางที่ ๑๓ สรุปปริมาณการจัดหา และความต้องการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง ปี ๒๕๖๕

ที่	ชนิดน้ำมันเชื้อเพลิง	การจัดหา		การใช้	
		การผลิต	การนำเข้า	ภายในประเทศ	การส่งออก
๑	กลุ่มน้ำมันเบนซิน	๑๑,๐๐๓.๐	๕๑๘.๑	๓๖๔.๒	๑,๖๗๘.๒
๒	น้ำมันก๊าด	๙๗๙.๙	-	๕.๑	๒๑.๑
๓	กลุ่มน้ำมันอากาศยาน	๔,๑๔๖.๐	๕๗.๑	๓,๓๓๗.๓	๘๔๔.๖
๔	น้ำมันดีเซลพื้นฐาน	๒๗,๙๔๖.๗	๑,๐๕๔.๔	๒,๔๔๔.๑	๓,๔๒๖.๔
๕	น้ำมันเตา	๕,๗๖๒.๘	๒๗.๐	๒,๓๓๖.๐	๒,๙๔๓.๕
๖	LPG	๕,๑๒๓.๒	๑,๕๔๘.๗	๖,๓๘๐.๐	๑๘๑.๔
๗	น้ำมันปิโตรเลียมดิบ	๗,๖๗๔.๙	๕๒,๙๙๗.๙	๕๙,๒๑๖.๗	-
๘	ก๊าซธรรมชาติ (ล้านลูกบาศก์ฟุต)	๗๖๕,๐๔๙.๐	๖๕๐,๒๘๐.๔	๑,๑๔๕,๗๓๗.๔	-
๙	NGV	๑,๒๔๑.๓	-	๑,๒๔๑.๓	-
๑๐	น้ำมันแก๊สโซฮอล์	๑๐,๗๖๔.๖	-	๑๐,๘๑๕.๓	๐.๑
๑๑	น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B๗	๒๓,๒๑๐.๒	-	๒๓,๓๑๖.๖	-
๑๒	น้ำมันดีเซลหมุนเร็วธรรมดา	๘๒๒.๗	-	๘๓๔.๔	-
๑๓	น้ำมันดีเซลหมุนเร็ว B๒๐	๖๙.๒	-	๖๘.๔	-
๑๔	ยางมะตอย (ล้านกิโลกรัม)	๑,๔๐๖.๒	๑๒๐.๖	๑,๑๗๘.๘	๓๗๑.๐

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลจาก กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

การใช้น้ำมันสำเร็จรูปภายในประเทศมีปริมาณ ๑๓๗ ล้านลิตรต่อวัน เพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๔.๔ จากปีก่อนหน้า โดยการใช้น้ำมันดีเซลมีปริมาณ ๗๓ ล้านลิตรต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๕๓ น้ำมันเบนซิน ๓๐ ล้านลิตรต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๒๒ ก๊าซ LPG ๑๙ ล้านลิตรต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๑๗ น้ำมันเครื่องบิน ๙ ล้านลิตรต่อวัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๗ และน้ำมันเตา ๖ ล้านลิตรต่อวันหรือคิดเป็นร้อยละ ๕ เมื่อพิจารณาการใช้น้ำมันสำเร็จรูปย้อนหลัง ๕ ปี พบว่า การใช้น้ำมันสำเร็จรูปแต่ละชนิดมีปริมาณค่อนข้างทรงตัว ยกเว้นน้ำมันเครื่องบินที่มีปริมาณการใช้ลดลงตั้งแต่ปี ๒๕๖๓ เนื่องสถานการณ์โควิด ๑๙ โดยมีการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ แสดงดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๖ ภาพรวมการใช้น้ำมันสำเร็จรูปของประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

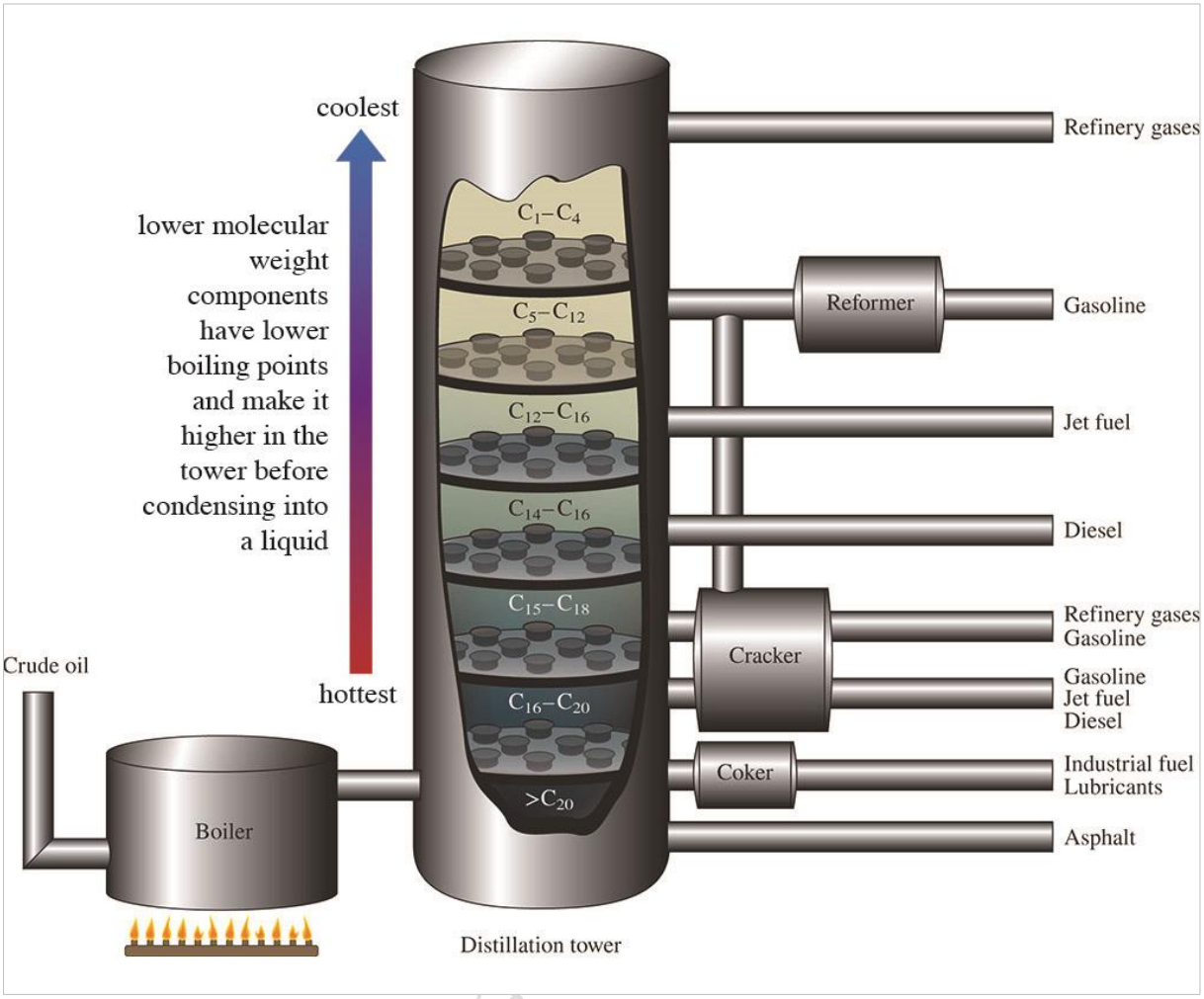


ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

๑.๑.๔ กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม/โรงกลั่นน้ำมัน

กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเกิดขึ้นในหน่วยกลั่นน้ำมันดิบ (Crude Distillation Unit : CDU) การทำให้น้ำมันดิบมีความร้อนถึงอุณหภูมิในระดับหนึ่งและส่งไปยังหอกลั่นบรรยากาศจะทำให้สามารถแยกน้ำมันดิบออกเป็นส่วนต่าง ๆ ได้ โดยแต่ละส่วนจะมีจุดเดือดเฉพาะสำหรับส่วนนั้น ๆ หอกลั่นแต่ละหน่วยประกอบด้วยหอสูงซึ่งมีถาดปรุ (Perforated trays) เป็นชั้น ๆ น้ำมันดิบที่ผ่านความร้อนจากเตาเผาจะเข้าไปในส่วนล่างของหอกลั่น น้ำมันเดือดส่วนที่มีน้ำหนักเบากว่าจะลอยขึ้นด้านบนของหอกลั่น ในขณะที่น้ำมันเดือดส่วนที่หนักกว่าจะตกลงไปด้านล่าง เมื่อส่วนที่เบากว่าไหลผ่านถาดปรุ อุณหภูมิน้ำมันจะค่อย ๆ ลดลง และจะเกิดการควบแน่นบนถาด การกลั่นไอน้ำมันที่อุณหภูมิต่างกันจะได้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมประเภทต่าง ๆ เช่น ก๊าซปิโตรเลียมเหลว แนฟทา น้ำมันก๊าด น้ำมันดีเซล และน้ำมันเตา ดังรูปต่อไปนี้

ภาพที่ ๗ กระบวนการกลั่นน้ำมันดิบ



ที่มา: Chembook by Paul Mccord. *Crude Oil Refining* [digital image]. Retrieved from https://mccord.cm.utexas.edu/chembook/page.php?chnum=๕&sect=๗

กระบวนการกลั่นน้ำมัน มีรายละเอียดดังนี้

๑) การป้อนน้ำมันดิบจากถังพักเข้าสู่หน่วยกลั่นและผ่านกระบวนการให้ความร้อนจนถึงระดับอุณหภูมิประมาณ ๓๕๐ องศาเซลเซียสด้วยกระบวนการถ่ายเทความร้อน โดยใช้อุปกรณ์แลกเปลี่ยนความร้อน (heat exchangers) และเตาเผา (fired heaters) เมื่อนำเข้าสู่หอกลั่นแยกผลิตภัณฑ์ตามจุดเดือด (fractionation tower) น้ำมันดิบจะมีการแยกเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ ตามจุดเดือดแต่ละจุด โดยน้ำมันดิบบางส่วนจะระเหยกลายเป็นไอลอยขึ้นไปยังส่วนบนของหอและกลั่นตัวเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันใส (distillate) ชนิดต่างๆ เช่น ก๊าซปิโตรเลียมเหลว แนฟทา น้ำมันก๊าด และน้ำมันดีเซล สำหรับน้ำมันดิบที่ไม่ระเหยจะกลายเป็นน้ำมันเตา ซึ่งจะออกทางส่วนล่างของหอ เพื่อกลั่นแยกผลิตภัณฑ์ตามจุดเดือด ทั้งนี้หากต้องการปรับปรุงคุณภาพและมูลค่าของน้ำมันใส ก็จะมีการนำน้ำมันใสเข้ากระบวนการอื่นต่อไป

๒) กระบวนการปรับปรุงคุณภาพของน้ำมันใส (treating) เป็นกระบวนการกำจัดสารปนเปื้อนต่าง ๆ ออกจากน้ำมันใส เช่น สารประกอบไนโตรเจน สารประกอบกำมะถัน เป็นต้น และปรับปรุงคุณสมบัติเชิงกายภาพ เช่น เสถียรภาพจากความร้อน (thermal stability) และเสถียรภาพของสี (color stability) เป็นต้น เพื่อให้น้ำมันใสกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีระดับความบริสุทธิ์และคุณภาพตามความต้องการของตลาด ในหลายกรณี กระบวนการเหล่านี้ต้องอาศัยปฏิกิริยาของสารเร่งปฏิกิริยาเคมี (catalytic reaction) ซึ่งลักษณะและคุณสมบัติของสารเร่งปฏิกิริยามีความแตกต่างกันออกไป

๓) กระบวนการปรับเพิ่มค่าออกเทน (octane number enhancement) เนื่องจากแนฟทาที่ได้จากหน่วยกลั่นน้ำมันดิบจะมีค่าออกเทนต่ำและมีคุณภาพไม่เหมาะสมที่จะนำไปใช้ผสมในน้ำมันเบนซิน จึงจำเป็นต้องผ่านกระบวนการกลั่นแยกให้เป็นแนฟทาชนิดเบา (light naphtha) และแนฟทาชนิดหนัก (heavy naphtha) ด้วยการนำเข้าสู่หน่วยปรับปรุงคุณภาพที่แตกต่างกัน โดยแนฟทาชนิดเบาจะได้รับการปรับปรุงคุณภาพที่หน่วยเพิ่มค่าออกเทนด้วยสารเร่งปฏิกิริยาโดยใช้ไฮโดรเจนร่วม (isomerization unit) เพื่อเพิ่มค่าออกเทนจากประมาณ ๖๕ - ๗๐ เป็นประมาณ ๘๘ - ๘๙ ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีสารอะโรเมติกส์ (aromatics) เจือปน จึงเหมาะสมที่จะใช้ผสมเป็นน้ำมันเบนซินไร้สารตะกั่ว ซึ่งมีปริมาณสารอะโรเมติกส์ต่ำ สำหรับแนฟทาชนิดหนักจะนำไปปรับปรุงคุณภาพที่หน่วยเพิ่มค่าออกเทนด้วยสารเร่งปฏิกิริยา (Continuous Catalyst Regeneration Unit : CCR) เพื่อเพิ่มค่าออกเทนจากระดับปกติที่ประมาณ ๔๐ - ๕๐ เป็น ๑๐๒ – ๑๐๓

๔) น้ำมันเตา (residue) ซึ่งเป็นส่วนที่เหลือจากกระบวนการกลั่นแยกส่วนจากหน่วยกลั่นน้ำมันดิบ (CDU) หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า Long Residue จะมีการส่งต่อไปยังหน่วยกลั่นสุญญากาศ (High Vacuum Unit : HVU) เพื่อแยกน้ำมันดีเซลสุญญากาศ (VGO) ออกจากน้ำมันเตาชนิดหนัก (short residue) ภายในหอกลั่นแยกผลิตภัณฑ์ตามจุดเดือด (fractionation tower) ภายใต้อุณหภูมิสูงและภาวะสุญญากาศ

๕) น้ำมันดีเซลสุญญากาศ (VGO) จะถูกส่งต่อไปยังหน่วยแตกโมเลกุลด้วยสารเร่งปฏิกิริยา (Fluidized Catalytic Cracking Unit : FCCU) เพื่อผ่านสารเร่งปฏิกิริยา (fluidized catalyst) ภายใต้อุณหภูมิสูง เพื่อให้แตกโมเลกุลเป็นน้ำมันเบนซินที่มีค่าออกเทนสูงและน้ำมันดีเซล ซึ่งกระบวนการนี้จะทำให้เกิดถ่านโค้ก (coke) บนสารเร่งปฏิกิริยา จึงทำให้มีการเผาถ่านโค้กเพื่อนำสารเร่งปฏิกิริยากลับมาใช้งานใหม่ หรืออีกทางเลือกหนึ่ง จะมีการส่งน้ำมันเตาชนิดเบาไปยังหน่วยแตกโมเลกุลด้วยสารเร่งปฏิกิริยาโดยใช้ไฮโดรเจนร่วม (Hydrocracking Unit : HCU) เพื่อผ่านสารเร่งปฏิกิริยาภายใต้อุณหภูมิและความดันสูง รวมถึงสภาวะที่มีก๊าซไฮโดรเจน เพื่อปรับปรุงคุณภาพให้เป็นผลิตภัณฑ์น้ำมันใส (white oil) ที่มีราคาสูง เช่น แนฟทา น้ำมันก๊าด น้ำมันดีเซล เป็นต้น

๑.๑.๕ ประเภทของผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

ภายใต้พระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ ผู้ประกอบธุรกิจผลิตหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจะถูกเรียกว่า “ผู้ค้าน้ำมัน” ซึ่งหมายความว่า ผู้กระทำการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง โดยซื้อ นำเข้ามาในราชอาณาจักร หรือได้มาไม่ว่าด้วยประการใดเพื่อจำหน่าย และให้หมายความรวมถึงผู้กลั่นหรือผลิตน้ำมันเชื้อเพลิงด้วย แต่ทั้งนี้ ไม่รวมถึงผู้ได้รับสัมปทานตามกฎหมายว่าด้วยปิโตรเลียมตามพระราชบัญญัติปิโตรเลียม พ.ศ. ๒๕๑๔ ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจสำรวจหรือผลิตปิโตรเลียม เป็นต้น ในการพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมนั้น อาจแบ่งกลุ่มของผู้ประกอบธุรกิจออกเป็น ๒ ประเภท ดังนี้

<u>ประเภทที่ ๑</u> ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน (Refinery) หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อผลิตน้ำมันสำเร็จรูป รวมถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ อาทิ ก๊าซหุงต้ม น้ำมันเบนซิน น้ำมันอากาศยาน น้ำมันก๊าด น้ำมันดีเซล น้ำมันเตา และยางมะตอย โดยในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันจำนวน ๖ ราย

<u>ประเภทที่ ๒</u> ผู้ประกอบธุรกิจค้าน้ำมันตามพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ (Marketing and service stations) ซึ่งแบ่งออกได้เป็น ๓ กรณี ได้แก่

๑) ผู้ประกอบธุรกิจค้าน้ำมัน ตามมาตรา ๗ ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ (ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมัน) หมายถึง ผู้ค้าน้ำมันที่มีปริมาณการค้าแต่ละชนิด

หรือรวมกันทุกชนิดปีละตั้งแต่หนึ่งแสนเมตริกตันขึ้นไป หรือเป็นผู้ค้าน้ำมันชนิดก๊าซปิโตรเลียมเหลวแต่เพียงชนิดเดียวที่มีปริมาณการค้าปีละตั้งแต่ห้าหมื่นเมตริกตันขึ้นไป

๒) ผู้ประกอบธุรกิจค้าน้ำมัน ตามมาตรา ๑๐ ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ (ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน) หมายถึง ผู้ค้าน้ำมันที่มีปริมาณการค้าแต่ละชนิดหรือรวมกันทุกชนิดเกินปริมาณที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด หรือเป็นผู้ค้าน้ำมันที่มีขนาดของถังที่สามารถเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงได้เกินปริมาณที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด แต่มีปริมาณการค้าปีละไม่ถึงปริมาณที่กำหนดไว้ในมาตรา ๗

๓) ผู้ประกอบธุรกิจค้าน้ำมัน ตามมาตรา ๑๑ ของพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ (ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการ) หมายถึง ผู้ค้าน้ำมันซึ่งดำเนินกิจการค้าน้ำมันโดยจัดตั้งเป็นสถานีบริการ

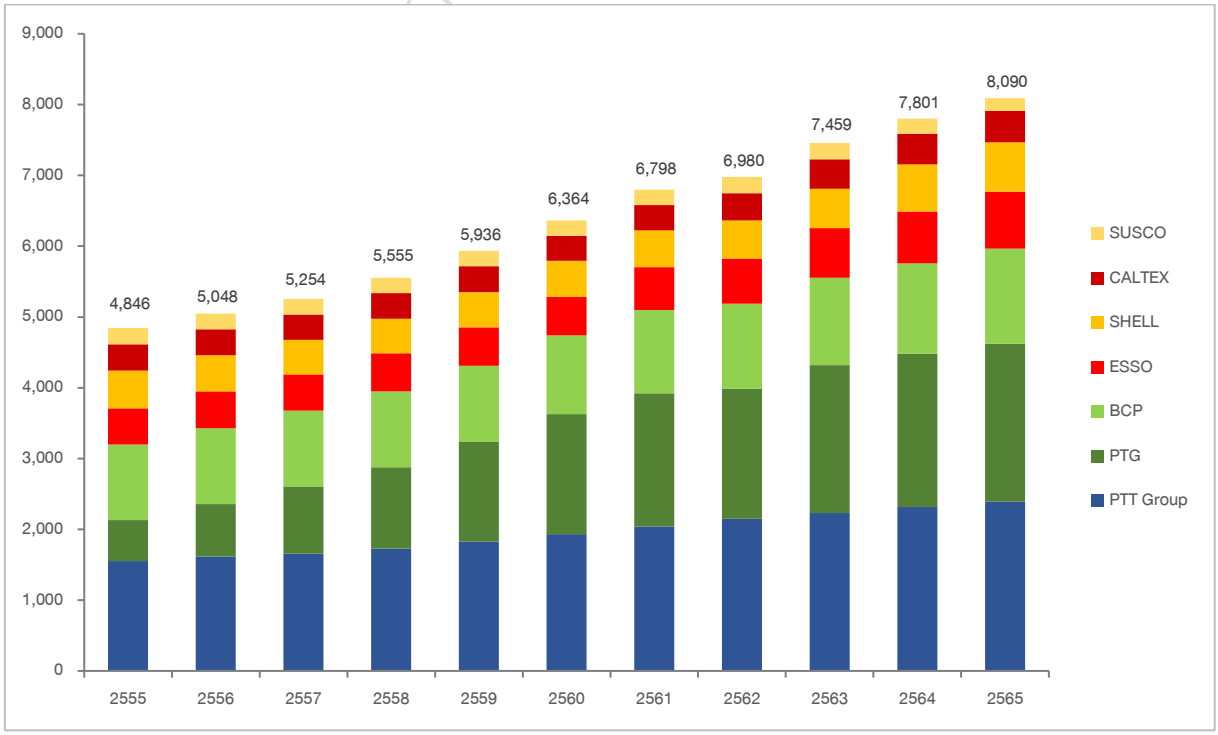
๑.๒ ธุรกิจสถานีบริการ

ธุรกิจน้ำมันในสถานีบริการ (Oil)

ธุรกิจสถานีบริการคือการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง LPG ผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่น และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ แก่ผู้บริโภคโดยตรง โดยน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการน้ำมัน ได้แก่ กลุ่มน้ำมันเบนซิน และกลุ่มน้ำมันดีเซล เป็นต้น

ข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่า ในปี ๒๕๖๕ มีจำนวนสถานีบริการทั้งประเทศรวม ๒๗,๙๙๓ แห่งทั่วประเทศ โดยสถานีบริการที่เป็นแบรนด์หลัก ได้แก่ ๑) PTT Station ๒) บางจาก ๓) PT ๔) Shell ๕) Esso ๖) Caltex และ ๗) SUSCO มีจำนวน ๘,๐๙๐ แห่งทั่วประเทศ ส่วนสถานีบริการอิสระ ซึ่งมีขนาดเล็กกว่าแบรนด์หลัก มีจำนวน ๑๙,๙๐๓ แห่งทั่วประเทศ โดยในช่วงเวลา ๑๐ ปีที่ผ่านมา (ปี ๒๕๕๕ – ๒๕๖๕) จะเห็นว่าสถานีบริการที่เป็นแบรนด์หลักประเทศไทยมีจำนวนสถานีบริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ๓๒๔ แห่งต่อปี หรือเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยร้อยละ ๕ ต่อปี ดังภาพต่อไปนี้

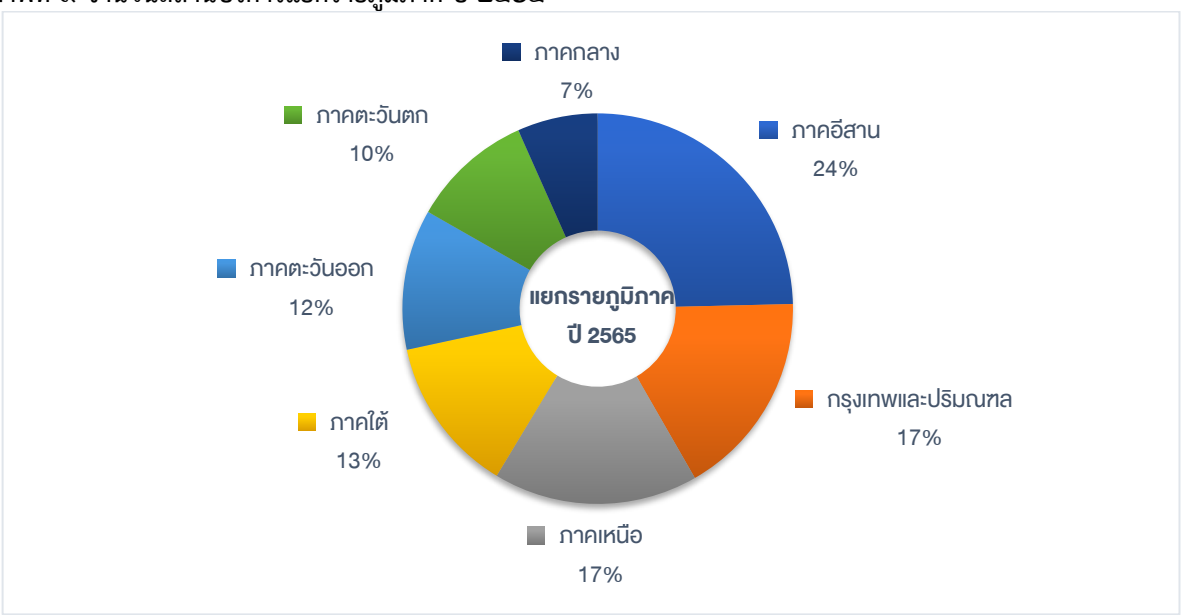
ภาพที่ ๘ จำนวนสถานีบริการ



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ในปี ๒๕๖๕ สถานีบริการที่เป็นแบรนด์หลัก มีจำนวน ๘,๐๙๐ แห่งทั่วประเทศ แบ่งเป็นภาคอีสาน ๑,๙๙๒ แห่ง (ร้อยละ ๒๔) กรุงเทพและปริมณฑล ๑,๓๘๒ แห่ง (ร้อยละ ๑๗) ภาคเหนือ ๑,๓๗๑ แห่ง (ร้อยละ ๑๗) ภาคใต้ ๑,๐๔๙ แห่ง (ร้อยละ ๑๓) ภาคตะวันออก ๙๔๑ แห่ง (ร้อยละ ๑๒) ภาคตะวันตก ๘๑๖ (ร้อยละ ๑๐) และภาคกลาง ๕๓๙ แห่ง (ร้อยละ ๗) ซึ่งจะเห็นว่าภาคอีสานมีจำนวนสถานีบริการน้ำมันมากที่สุดของประเทศไทย รองลงมาคือกรุงเทพและปริมณฑล และภาคเหนือ ดังภาพต่อไปนี้

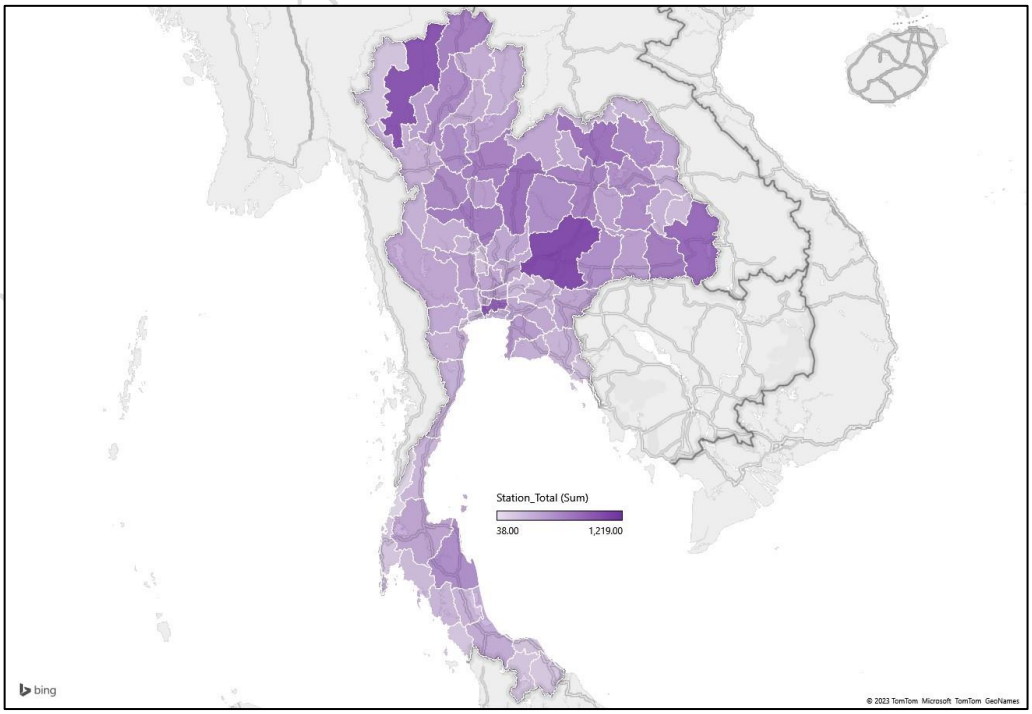
ภาพที่ ๙ จำนวนสถานีบริการแยกรายภูมิภาค ปี ๒๕๖๕



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

เมื่อพิจารณาภาพรวมของสถานีบริการทั่วประเทศ พบว่า จำนวนสถานีบริการส่วนใหญ่จะมีการให้บริการกระจุกตัวอยู่ในพื้นที่เมืองหลัก ได้แก่ กรุงเทพฯ เชียงใหม่ และนครราชสีมา ดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๑๐ จำนวนสถานีบริการทั่วประเทศ ปี ๒๕๖๕

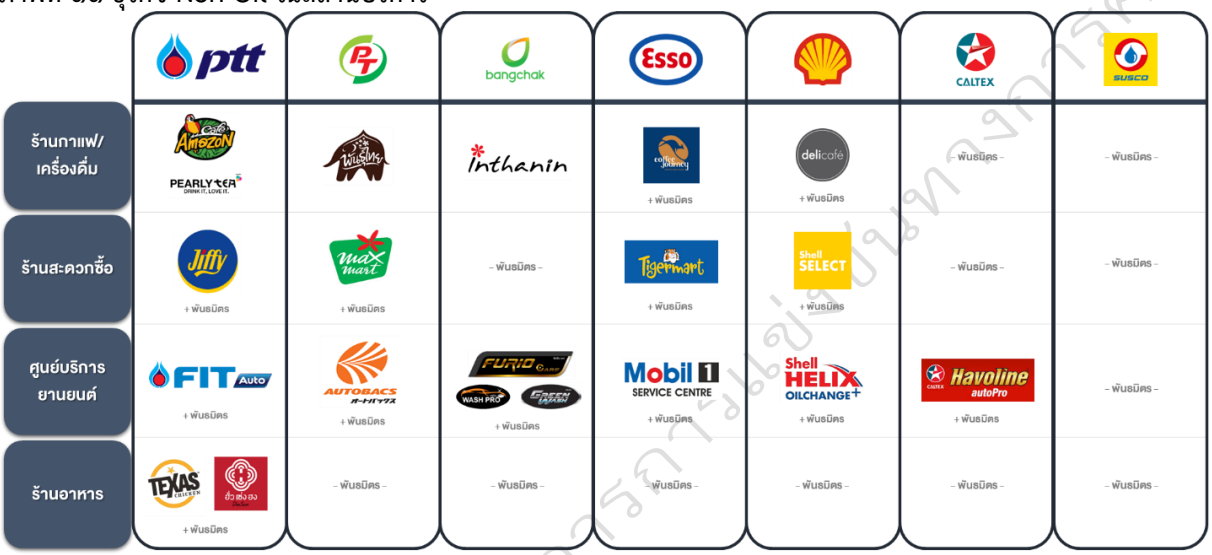


ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ธุรกิจที่ไม่ใช่น้ำมันในสถานีบริการ หรือธุรกิจนอนออยล์ (Non-Oil)

นอกเหนือจากการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงผู้ประกอบธุรกิจยังคงเสริมสร้างรายได้จากธุรกิจ Non-Oil หรือบริการเสริมภายในสถานีบริการ เข้ามาช่วยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มาใช้บริการในสถานีบริการน้ำมัน และดึงดูดผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการในสถานีบริการน้ำมันเพิ่มขึ้น รวมถึงยังเป็นธุรกิจที่จะเข้ามามีบทบาทต่อการขยายตัวของกลุ่มธุรกิจในอนาคต อีกทั้งยังมีการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งแบรนด์ระดับโลกและแบรนด์ไทยในการให้บริการประเภทต่าง ๆ ภายในสถานีบริการ เช่น ร้านกาแฟ ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร ร้านอาหารบริการด่วน ศูนย์บริการยานยนต์ และล้างรถ เป็นต้น รายละเอียดแสดงดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๑๑ ธุรกิจ Non-Oil ในสถานีบริการ



หมายเหตุ: พันธมิตร หมายถึง พันธมิตรทางธุรกิจที่ให้บริการร้านกาแฟหรือเครื่องมือ ร้านสะดวกซื้อ ศูนย์บริการยานยนต์ ร้านอาหาร และบริการอื่น ๆ ภายในสถานีบริการ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

๒. สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ

ในการพิจารณาสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจจะเป็นการพิจารณาจากลักษณะการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละฝ่าย เพื่อนำไปพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดและวิเคราะห์ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจในแต่ละตลาด โดยรายละเอียดดังนี้

๒.๑ ธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน และธุรกิจการตลาด รวมถึงการลงทุนในธุรกิจพลังงานไฟฟ้าสีเขียว ธุรกิจผลิตภัณฑ์ชีวภาพ ธุรกิจทรัพยากรธรรมชาติและพัฒนาธุรกิจใหม่ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑) ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน โดยเป็นโรงกลั่นแบบ Complex Refinery ที่มีกำลังการผลิตสูงสุด ๑๒๐,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน สามารถผลิตน้ำมันกลุ่มเบนซินและดีเซลซึ่งเป็นน้ำมันที่มีมูลค่าสูงได้เป็นส่วนใหญ่

๒) ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (Liquefied Petroleum Gas: LPG) น้ำมันเบนซิน (Gasoline) น้ำมันดีเซล (Diesel Fuel) น้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) น้ำมันเตา (Fuel Oil) และผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ (White Spirit) กำมะถัน (Sulfur) และน้ำมันก๊าด (Kerosene) เป็นต้น

๓) ธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ได้แก่ การจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นผ่านช่องทางสถานีบริการน้ำมัน โดยน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายผ่านหน้าสถานีบริการได้แก่ กลุ่มน้ำมันเบนซิน กลุ่มน้ำมันดีเซล และก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG)

๔) ธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเครื่องและน้ำมันหล่อลื่น ได้แก่ การจำหน่ายน้ำมันเครื่องสำหรับรถยนต์เครื่องยนต์เบนซิน รถยนต์เครื่องยนต์ดีเซล น้ำมันเครื่องสำหรับรถจักรยานยนต์ รวมถึงน้ำมันหล่อลื่นสำหรับอุตสาหกรรม

๕) ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม โดยมีธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดินสำหรับหน่วยงานราชการและสหกรณ์ภาคการเกษตร และธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (โซลาร์รูฟท็อป)

๖) ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพ ได้แก่ การผลิตเชื้อเพลิงชีวภาพ เอทานอล ไบโอดีเซล และกลีเซอรีนบริสุทธิ์

๗) ธุรกิจการให้บริการจักรยานยนต์ไฟฟ้า ได้แก่ ให้บริการรถมอเตอร์ไซด์ไฟฟ้าเปลี่ยนถ่ายแบตเตอรี่ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

๘) ธุรกิจการค้าก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) ได้แก่ การจัดหาและจำหน่ายก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

๙) ธุรกิจการค้าน้ำมัน (Oil Trading) ได้แก่ การคาดการณ์และซื้อขายมูลค่าของน้ำมัน โดยที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจประกอบธุรกิจดังกล่าวนี้ในต่างประเทศ

๑๐) ธุรกิจการสำรวจทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่ การดำเนินการสำรวจและผลิตปิโตรเลียม ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

๑๑) ธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) ภายในสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งประกอบไปด้วยธุรกิจร้านกาแฟ ร้านสะดวกซื้อ หรือการให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกภายในสถานีบริการน้ำมัน

ทั้งนี้ สำหรับธุรกิจท่อส่งน้ำมันบริษัท บ. มีการถือหุ้นในบริษัท xxx จำกัด ร้อยละ x ซึ่งไม่ถือเป็นบริษัทในเครือของบริษัท บ. และสำหรับธุรกิจให้บริการระบบจัดเก็บและเติมน้ำมันอากาศยานในสนามบินบริษัท บ. มีการถือหุ้นในบริษัท xxx จำกัด (มหาชน) ร้อยละ x ซึ่งไม่ถือเป็นบริษัทในเครือของบริษัท บ. ดังนั้นบริษัท บ. จึงไม่ได้มีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดธุรกิจท่อส่งน้ำมันหรือธุรกิจให้บริการระบบจัดเก็บและเติมน้ำมันอากาศยานในสนามบิน

๒.๒ ธุรกิจผู้ประกอบธุรกิจที่ถูกรวมธุรกิจ เป็นผู้ประกอบกิจการโรงกลั่นปิโตรเลียม และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแบบครบวงจร (integrated) อีกทั้งบริษัทฯ ทำการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์และเคมีภัณฑ์อื่น ๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑) ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ได้แก่ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันแบบซับซ้อน (Complex refinery) ที่มีกำลังการผลิตสูงสุด ๑๗๔,๐๐๐ บาร์เรลต่อวัน

๒) ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (Liquefied Petroleum Gas: LPG) น้ำมันเบนซิน (Gasoline) น้ำมันดีเซล (Diesel Fuel) น้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) น้ำมันเตา (Fuel Oil) ยางมะตอย (Asphalt) และผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ (White Spirit) กำมะถัน (Sulfur) และน้ำมันก๊าด (Kerosene) เป็นต้น

๓) ธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ได้แก่ การจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นผ่านช่องทางสถานีบริการน้ำมัน โดยน้ำมันเชื้อเพลิงที่จำหน่ายผ่านหน้าสถานีบริการได้แก่ กลุ่มน้ำมันเบนซิน และกลุ่มน้ำมันดีเซล

๔) ธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูป และการจ้างผลิตน้ำมันหล่อสำเร็จรูป (OEM)[๗] ได้แก่ น้ำมันเครื่องสำหรับรถยนต์เครื่องยนต์เบนซิน เครื่องยนต์ดีเซล และรถจักรยานยนต์ รวมถึงน้ำมันหล่อลื่นสำหรับอุตสาหกรรม และการจ้างผลิตสินค้าน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูปเพื่อนำไปติดแบรนด์ (OEM)

๕) ธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี ได้แก่ การประกอบธุรกิจโรงงานปิโตรเคมีเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์ และผลิตภัณฑ์เคมีต่าง ๆ เช่น สารพาราไซลีน และสารทำละลาย เป็นต้น โดยโรงงานอะโรเมติกส์ (aromatics plant) มีกำลังการผลิตพาราไซลีน ๕๐๐,๐๐๐ ตันต่อปี และหน่วยผลิตสารทำละลาย มีกำลังการผลิต ๕๐,๐๐๐ ตันต่อปี ทั้งนี้ ตั้งแต่เดือนเมษายน ๒๕๖๔ เป็นต้นมาบริษัท อ. ได้หยุดดำเนินการโรงงานปิโตรเคมี โดยมิได้ดำเนินธุรกิจปิโตรเคมีในปัจจุบัน

๖) ธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์[๘] ได้แก่ ธุรกิจการตลาดเคมีภัณฑ์ภายใต้แบนรด์ของตนเอง

ทั้งนี้ บริษัท อ. มีการให้บริการคลังน้ำมัน เพื่ออำนวยความสะดวกในการลำเลียงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม[๙]ไปทั่วประเทศไทย แต่บริษัท อ. ไม่ได้มีการให้บริการคลังน้ำมันแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ เป็นการเฉพาะ[๑๐] ดังนั้นบริษัท อ. จึงไม่ได้มีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดธุรกิจคลังน้ำมัน นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) ภายในสถานีบริการน้ำมันบริษัท อ. ซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจร้านกาแฟ ร้านสะดวกซื้อหรือร้านต่าง ๆ นั้นบริษัท อ. ไม่ได้ประกอบธุรกิจนอนออยล์ด้วยตัวเอง มีเพียงพันธมิตรทางการค้าที่บริษัท อ. ให้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจภายในสถานีบริการน้ำมันของบริษัท อ. เท่านั้น และเป็นการบริการสถานีบริการผ่านผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer) เป็นผู้บริหารสถานีบริการภายใต้แบรนด์บริษัท อ. ดังนั้น ในการประเมินการแข่งขันในตลาดบริษัท อ. จึงไม่ได้มีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดธุรกิจนอนออยล์

นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจท่อส่งน้ำมันบริษัท อ. มีการถือหุ้นในบริษัท xxx จำกัด ร้อยละ xx และในบริษัท xxx จำกัด ไม่ถึงร้อยละ x ซึ่งทั้งสองบริษัทไม่ถือเป็นบริษัทในเครือของบริษัท อ. และสำหรับธุรกิจให้บริการระบบจัดเก็บและเติมน้ำมันอากาศยานในสนามบินบริษัท อ. มีการถือหุ้นในบริษัท xxx จำกัด (มหาชน) ร้อยละ x ซึ่งไม่ถือเป็นบริษัทในเครือของบริษัท อ. ดังนั้น บริษัท อ. จึงไม่ได้มีสถานะเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดธุรกิจท่อส่งน้ำมัน รวมถึงธุรกิจให้บริการระบบจัดเก็บและเติมน้ำมันอากาศยานเช่นเดียวกับบริษัท บ. โดยภายหลังการรวมธุรกิจไม่ได้ทำให้บริษัท บ. มีอำนาจสั่งการในทั้งสองบริษัทดังกล่าว[๑๑]

๒.๓ สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ

ธุรกิจที่จะนำมาพิจารณาในการกำหนดขอบเขตตลาดที่เกี่ยวเนื่องตั้งต้นมาจากธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจที่ถูกรวมธุรกิจ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มจะได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจ โดยในกรณีนี้เมื่อพิจารณาการประกอบธุรกิจของทั้งบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่ามีการประกอบธุรกิจที่แข่งขันอยู่ในธุรกิจเดียวกันใน ๓ ธุรกิจหลัก ได้แก่ (๑) ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน (๒) ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และ (๓) ธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน

---

[๗] การรวมธุรกิจครั้งนี้ไม่ครอบคลุมถึงธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูป

[๘] การรวมธุรกิจครั้งนี้ไม่ครอบคลุมถึงธุรกิจการตลาดเคมีภัณฑ์

[๙] การขนส่งน้ำมันปิโตรเลียมจากคลังน้ำมันไปยังผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้ใช้ขั้นสุดท้ายจะมี ๒ รูปแบบหลัก คือ ลูกค้ามารับน้ำมันเองที่คลังน้ำมัน หรือ ส่งไปยังสถานประกอบการของลูกค้า

[๑๐] ยกเว้นแต่คู่สัญญาที่เป็นผู้ประกอบการคลังร่วม ซึ่งมีการแบ่งสัดส่วนค่าใช้จ่าย ตามข้อกำหนดในสัญญาเท่านั้น โดยเป็นเพียงคลังน้ำมันที่ใช้กักเก็บผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ตนเองและ/หรือ ผู้ประกอบการร่วมเป็นเจ้าของ

[๑๑] ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะได้มาซึ่งหุ้นทางอ้อมใน xxx ผ่านทางบริษัท อ. อีกร้อยละ x และเมื่อรวมถึงหุ้นของบริษัท บ. ที่ถืออยู่ใน xxx ร้อยละ x เป็นร้อยละ x ซึ่งถือว่าไม่เข้าหลักเกณฑ์หลักเกณฑ์ “อำนาจสั่งการ” ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑

สำหรับธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูป และธุรกิจการตลาดเคมีภัณฑ์นั้น บริษัท บ. และบริษัท อ. ได้ทำสัญญาตกลงกันว่า ธุรกรรมการรวมธุรกิจครั้งนี้จะไม่ครอบคลุมถึงธุรกิจน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูป และธุรกิจการตลาดเคมีภัณฑ์ โดยในส่วนธุรกิจเกี่ยวกับน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูปนั้น ปัจจุบันบริษัท อ. ประกอบธุรกิจด้วยการนำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวตามสัญญาซื้อขายกับบริษัทแม่ในต่างประเทศหรือซื้อจากผู้ผลิตน้ำมันหล่อลื่นที่ผลิตภายในประเทศและจำหน่ายภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง โดยมิได้มีการผลิตน้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูปด้วยโรงกลั่นของตนเอง ซึ่งก่อนการซื้อขายหุ้นสำเร็จ (completion date) บริษัทแม่ในต่างประเทศ จะทำการยกเลิกสัญญาการซื้อขายผลิตภัณฑ์และการให้ใช้สิทธิ์เครื่องหมายการค้ากับบริษัท อ. จึงทำให้ ณ วันหลังจากการซื้อขายหุ้นสำเร็จ บริษัท บ. จะไม่ได้รับธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นสำเร็จรูปมาด้วย

ขณะที่ในธุรกิจการจำหน่ายเคมีภัณฑ์นั้นบริษัท อ. ได้ทำสัญญากับกลุ่มบริษัทในเครือที่ต่างประเทศ โดยที่บริษัท อ. จะขายเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ ได้แก่ พาราไซลีน สารเบนซีนเข้มข้น และวัตถุดิบตั้งต้นในการผลิตพาราไซลีนที่ผลิตได้ให้กับกลุ่มบริษัทในเครือที่ต่างประเทศ ในปริมาณที่กลุ่มบริษัทในเครือแจ้งมาในแต่ละครั้ง หลังจากนั้น กลุ่มบริษัทในเครือที่ต่างประเทศจึงจะนำเคมีภัณฑ์ต่าง ๆ ไปทำการตลาดหรือการจำหน่ายต่อไป ซึ่งในปัจจุบันบริษัท อ. มิได้มีการผลิตพาราไซลีน อีกทั้งภายหลังจากการรวมธุรกิจนี้ กลุ่มบริษัทในเครือที่ต่างประเทศจะยกเลิกสัญญาดังกล่าว นอกจากนี้บริษัท อ. มีการผลิตและนำเข้าสารทำละลายประเภทต่าง ๆ เพื่อจำหน่ายภายในประเทศ ซึ่งภายหลังการรวมธุรกิจนี้ บริษัท บ. จะไม่สามารถจำหน่ายเคมีภัณฑ์ดังกล่าวภายใต้เครื่องหมายการค้าของบริษัท อ. ได้

ดังนั้น ธุรกิจเกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจในกรณีนี้ ได้แก่ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งจะถูกนำไปพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดและวิเคราะห์ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจในแต่ละตลาดต่อไป โดยมีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๔ สรุปธุรกิจของบริษัท บ. และบริษัท อ.

ที่	ธุรกิจ	บริษัท บ.	บริษัท อ.	สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ
๑	ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน	✓	✓	✓
๒	ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม*	✓	✓	✓
๓	ธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน	✓	✓	✓
๔	ธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันเครื่องและน้ำมันหล่อลื่น	✓	✓ บริษัท อ. ไม่ได้ขายธุรกิจนี้ให้กับบริษัท บ.	✗
๕	ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า	✓	✗	✗
๖	ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชีวภาพ	✓	✗	✗
๗	ธุรกิจการให้บริการจักรยานยนต์ไฟฟ้า	✓	✗	✗
๘	ธุรกิจการการค้าก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG)	✓	✗	✗
๙	ธุรกิจการค้าน้ำมัน (Oil Trading)**	✓ ประกอบธุรกิจในต่างประเทศ	✗	✗

ที่	ธุรกิจ	บริษัท บ.	บริษัท อ.	สินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ
๑๐	ธุรกิจการสำรวจทรัพยากรธรรมชาติ	✓ ประกอบธุรกิจในต่างประเทศ	✗	✗
๑๑	ธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil)	✓	✗	✗
๑๒	ธุรกิจการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี	✗	✓ บริษัท อ. ไม่ได้ผลิตแล้ว***	✗
๑๓	ธุรกิจการจำหน่ายเคมีภัณฑ์	✗	✓ บริษัท อ. ไม่ได้ขายธุรกิจนี้ให้กับบริษัท บ.	✗
๑๔	ธุรกิจท่อส่งน้ำมัน	✗	✗	✗
๑๕	ธุรกิจให้บริการระบบจัดเก็บและเติมน้ำมันอากาศยานในสนามบิน	✗	✗	✗

หมายเหตุ: *ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม จะถูกแบ่งออกเป็นตลาดที่เกี่ยวเนื่องหลายประเภทดังที่จะแสดงให้เห็นในหัวข้อขอบเขตตลาดต่อไป
**ธุรกิจการค้าน้ำมัน หมายถึง การจัดหาหรือการจัดจำหน่ายสินค้าโภคภัณฑ์ ซึ่งรวมถึงน้ำมันดิบ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ปิโตรเคมี และเคมีภัณฑ์อื่น ๆ
***บริษัท อ. มีโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี โดยผลิตสารอะโรเมติกส์ซึ่งอยู่ในรูปของพาราไซลีนเป็นหลัก แต่มิได้มีการดำเนินการผลิตตั้งแต่เดือนเมษายน ๒๕๖๔ จึงไม่ถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าว (ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๔ ของบริษัท อ.)
ที่มา: แบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจ เลขที่ รธ.๒/๐๐๐๑/๒๕๖๖

๓. ขอบเขตตลาด

ในการพิจารณาขอบเขตตลาดจะเป็นการพิจารณาจากธุรกิจเกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจในกรณีนี้ ได้แก่ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน โดยพิจารณาตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Product Market) และตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Geographic Market) ของแต่ละธุรกิจข้างต้น เพื่อให้ได้มาซึ่งขอบเขตตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดและส่วนแบ่งตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ โดยขอบเขตตลาดของแต่ละธุรกิจมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๓.๑ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน

ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน หมายถึง การประกอบธุรกิจการกลั่นน้ำมันดิบ อันเป็นการเปลี่ยนสภาพน้ำมันดิบให้เป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมสำเร็จรูปต่าง ๆ ตามสัดส่วนที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยที่เมื่อนำน้ำมันดิบเข้าสู่กระบวนการผลิตภายในโรงกลั่นน้ำมันแล้ว จะได้ผลผลิตออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมดังที่กล่าวไว้ข้างต้นตามอัตราส่วนที่กำหนดไว้ในโครงแบบ (configuration) ของโรงกลั่นน้ำมันแต่ละแห่ง ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่เป็นผลผลิตจากธุรกิจ ประกอบไปด้วย (๑) ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (Liquefied Petroleum Gas: LPG) ซึ่งจะถูกนำมาใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับหุงต้ม เชื้อเพลิงสำหรับเครื่องยนต์และรถยนต์ (๒) แนฟทา (Naphtha) ซึ่งจะถูกนำไปใช้ในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม และอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (๓) น้ำมันเบนซิน (Gasoline) หรือน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องยนต์เบนซิน (๔) น้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) ซึ่งมักจะถูกนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงไอพ่นสำหรับเครื่องบินของสายการบินพาณิชย์ (๕) น้ำมันดีเซล (Diesel Fuel) หรือน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องยนต์ดีเซล (๖) น้ำมันเตา (Fuel Oil) ซึ่งเป็นเชื้อเพลิงสำหรับเตาต้มหม้อน้ำ เตาเผา หรือเตาหลอมในโรงงานอุตสาหกรรม เครื่องกำเนิดไฟฟ้าขนาดใหญ่ เรือเดินสมุทร เป็นต้น (๗) ยางมะตอย (Asphalt) (๘) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ (White Spirit) กำมะถัน (Sulfur) และน้ำมันก๊าด (Kerosene) เป็นต้น

สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา ร่างแก้ไขเพิ่มเติมโดยสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา

๑) ตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Product Market)

การทดแทนกันด้านอุปสงค์ (Demand Substitutability)

ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดที่ได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบมีระดับของการทดแทนกันด้านอุปสงค์ที่ต่ำ เนื่องจากผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีการใช้งานแตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเช่น น้ำมันเบนซิน ซึ่งจะถูกนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับขับเคลื่อนยานพาหนะ ขณะที่น้ำมันเตา มักจะถูกนำไปใช้เพื่อให้ความร้อนเป็นเชื้อเพลิงสำหรับเตาเผาหรือเครื่องกำเนิดไฟฟ้าขนาดใหญ่ โดยน้ำมันเบนซินกับน้ำมันเตาไม่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ดังนั้น ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดจะต้องนำผลิตภัณฑ์ไปใช้อย่างเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของการใช้งาน

สำหรับ น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และน้ำมันอากาศยาน แม้ว่าจะถูกนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับยานพาหนะ แต่ก็ไม่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ขณะที่ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) แนฟทา น้ำมันเตา และยางมะตอย ก็สามารถที่จะนำมาใช้ทดแทนกันได้ในบางกรณี ในฐานะที่เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการให้ความร้อน (heating oil) ถึงแม้ว่าอาจนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ข้างต้นมาใช้ทดแทนกันได้ แต่ก็ไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้ในทันที ต้องมีการผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณสมบัติเพื่อให้สามารถใช้ทดแทนกันได้ ดังนั้น ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ที่ได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบมีระดับการทดแทนกันด้านอุปสงค์ที่ต่ำ

การทดแทนกันด้านอุปทาน (Supply Substitutability)

ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีระดับของการทดแทนด้านอุปทานที่สูง เนื่องจากโดยทั่วไปโรงกลั่นน้ำมันแต่ละแห่งสามารถดำเนินการผลิตเชื้อเพลิง (fuel) น้ำมันพื้นฐาน (base oil) หรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ได้ทุกประเภท โดยการกำหนดสัดส่วนการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะขึ้นอยู่กับการออกแบบหรือปรับแต่งโรงกลั่นน้ำมัน[๑๒] และคุณภาพของน้ำมันดิบ รวมถึงขึ้นอยู่กับการประเมินความต้องการและราคาของแต่ละผลิตภัณฑ์ อีกทั้งผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันยังสามารถผสมน้ำมันดิบจากแหล่งน้ำมันต่าง ๆ เพื่อให้มีคุณสมบัติที่จะช่วยให้การกำหนดสัดส่วนการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์มีความแม่นยำยิ่งขึ้น นอกจากนี้ โรงกลั่นน้ำมันแบบซับซ้อน (Complex refinery) ยังมีหน่วยแปรสภาพและปรับปรุงคุณภาพน้ำมันที่จะช่วยให้สัดส่วนการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์เป็นตามที่กำหนด ตัวอย่างเช่น หน่วยแปรสภาพน้ำมันหนักให้เป็นน้ำมันเบาโดยการแปรสภาพโมเลกุล (Fluidized Catalytic Cracking Unit: FCCU) ซึ่งทำหน้าที่แปรสภาพน้ำมันเตาให้เป็นน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซิน เป็นต้น ทั้งนี้ โรงกลั่นน้ำมันยังมีความยืดหยุ่นและความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในสัดส่วนที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและสภาวะตลาดที่อาจมีความผันผวน[๑๓] ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนและขยายการผลิตได้ โดยระยะเวลาที่ใช้ในการปรับเปลี่ยนสัดส่วนการผลิตสำหรับผลิตภัณฑ์อย่างน้อย ๓ เดือน[๑๔] กล่าวคือ ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันจะทำการกำหนดสัดส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดก่อน แล้วจึงทำการกำหนดสัดส่วนน้ำมันดิบที่ต้องการ ซึ่งจะดำเนินการประมาณ ๓ เดือนก่อนที่จะสั่งซื้อน้ำมันดิบตามที่ได้ประมาณไว้

ปัจจุบันมีผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันน้ำมันขนาดใหญ่ซึ่งมีโรงกลั่นแบบ Complex Refinery จำนวน ๖ ราย ประกอบด้วย (๑) บริษัท ป.๑ (๒) บริษัท ป.๒ (๓) บริษัท ป.๓ (๔) บริษัท ส. (๕) บริษัท อ. และ (๖) บริษัท บ. ทั้งนี้ ไม่นับรวมโรงกลั่นน้ำมันฝาง เนื่องจากมีกำลังการกลั่นเพียง ๒,๕๐๐ บาร์เรลต่อวัน ซึ่งถือว่าไม่มีความศักยภาพในการแข่งขัน และโรงกลั่นน้ำมันฝางดำเนินการ โดยกรมการพลังงานทหารที่มีภาระหน้าที่ให้บริการเชื้อเพลิงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพื่อสนับสนุนภารกิจของกระทรวงกลาโหมเท่านั้น ซึ่งไม่มีการจำหน่ายเป็นการทั่วไป

---

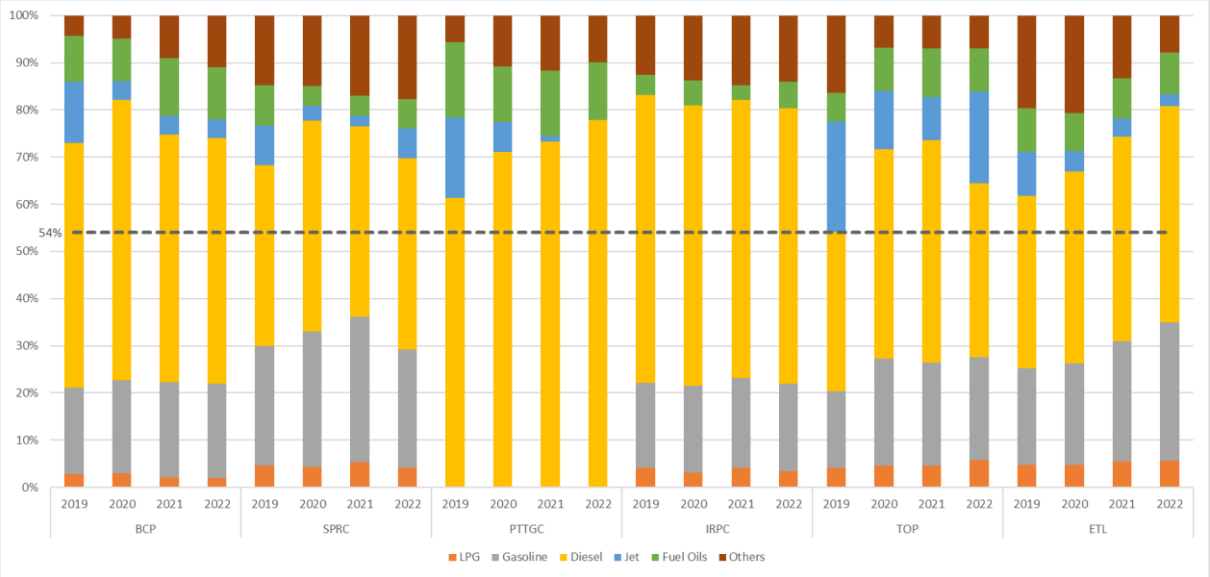
[๑๒] Case IV/M.๗๒๗ - BP/Mobil, para. ๒๙.

[๑๓] แบบ ๕๖-๑ One Report ประจำปี ๒๕๖๕ บริษัท ป.๓

[๑๔] แบบ ๕๖-๑ One Report ประจำปี ๒๕๖๕ บริษัท อ.

หลักฐานเชิงประจักษ์สำคัญที่สะท้อนว่าการกลั่นน้ำมันดิบมีการทดแทนด้านอุปทานสูง คือสัดส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในแต่ละช่วงเวลา ตั้งแต่ปี ๒๕๖๒ ถึงปี ๒๕๖๕ จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลักที่ได้จากการกลั่นน้ำมันดิบได้แก่ น้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน และ LPG นั้น ผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายจะผลิตผลิตภัณฑ์ทั้ง ๓ ชนิดรวมกันอย่างน้อยร้อยละ ๕๔ ของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทั้งหมด (โดยเฉลี่ยจะอยู่ในช่วงร้อยละ ๖๐ – ๘๐) แสดงให้เห็นว่าโรงกลั่นน้ำมันแต่ละรายผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมส่วนใหญ่ชนิดเดียวกัน และสามารถปรับเปลี่ยนสัดส่วนการผลิตในแต่ละปีได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ แสดงดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๑๒ อัตราการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ระหว่างปี ๒๕๖๒ - ๒๕๖๕



ที่มา: กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และรายงานประจำปีของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจต่างมีกำลังการผลิตส่วนเกิน (Excess capacity) ที่ยังไม่ได้ใช้งานอยู่ จึงทำให้ยังสามารถปรับเพิ่มการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดได้ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีอัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยเพียงร้อยละ ๘๒[๑๕] สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนและขยายการผลิตได้

การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ มักถูกกำหนดราคาโดยอาศัยแนวทางเดียวกัน กล่าวคือ ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดจะขึ้นอยู่กับราคาน้ำมันดิบเป็นปัจจัยหลัก ซึ่งเกิดจากอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติขั้นปลายมีลักษณะของการพึ่งพาซึ่งกันและกันในระดับสูงระหว่างผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น น้ำมันเบนซินและน้ำมันดีเซลต่างก็ผลิตจากวัตถุดิบตั้งต้นอย่างเดียวกัน และการผลิตผลิตภัณฑ์หนึ่งก็มักจะเกี่ยวข้องกับการผลิตอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง ด้วยเหตุนี้ การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์หรือราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดหนึ่งอาจส่งผลต่อการผลิตและการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดอื่น ๆ ด้วย จากการคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient)[๑๖] ระหว่างราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

---

[๑๕] อ้างอิงข้อมูลอัตรา Utilization Rate เฉลี่ยในปี พ.ศ. ๒๕๖๕ จากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน จากข้อมูลพบว่ามีกำลังการผลิตของโรงกลั่นอยู่ที่ ๑,๒๔๔,๕๐๐ บาร์เรลต่อวัน และปริมาณการใช้ปัจจัยการผลิต (material intake) ของโรงกลั่นอยู่ ๑,๐๒๐,๘๘๘ บาร์เรลต่อวัน

[๑๖] ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) คือ การพิจารณาถึงระดับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร ๒ ตัวแปร เพื่อตรวจสอบว่าตัวแปรมีความสัมพันธ์กันมากน้อยเพียงใด โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ จะมีค่าอยู่ระหว่าง -๑ ถึง ๑ กล่าวคือ หากมีค่าเท่ากับ -๑ หมายถึงตัวแปรทั้งสองที่กำลังพิจารณาอยู่มีความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ในทิศทางตรงกันข้าม แต่หากมีค่าเท่ากับ ๑ หมายถึงตัวแปรทั้งสองที่กำลังพิจารณาอยู่มีความสัมพันธ์กันอย่างสมบูรณ์ในทิศทางเดียวกัน

รายเดือนระหว่างปี ๒๕๔๖ ถึงปี ๒๕๖๕ พบว่าค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์มีค่าสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งความสัมพันธ์ระหว่างน้ำมันดิบกับราคาค้าส่ง และความสัมพันธ์ระหว่างราคาน้ำมันดิบกับราคาค้าปลีก จึงกล่าวได้ว่าราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีความสัมพันธ์เชิงเส้นไปในทิศทางเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญ ดังที่แสดงในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๕ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

ราคาน้ำมัน	ราคาน้ำมันดิบ	ราคาค้าส่งน้ำมันเบนซิน	ราคาค้าส่งน้ำมันดีเซล	ราคาค้าส่งน้ำมันเตา	ราคาค้าปลีกน้ำมันเบนซิน	ราคาค้าปลีกน้ำมันดีเซล	ราคาค้าปลีกน้ำมันเตา
ราคาน้ำมันดิบ*	๑.๐๐๐						
ราคาค้าส่งน้ำมันเบนซิน	๐.๖๙๐	๑.๐๐๐					
ราคาค้าส่งน้ำมันดีเซล	๐.๘๓๐	๐.๖๓๖	๑.๐๐๐				
ราคาค้าส่งน้ำมันเตา	๐.๘๖๑	๐.๘๔๗	๐.๘๕๕	๑.๐๐๐			
ราคาค้าปลีกน้ำมันเบนซิน	๐.๘๗๖	๐.๘๓๙	๐.๖๘๔	๐.๗๘๑	๑.๐๐๐		
ราคาค้าปลีกน้ำมันดีเซล	๐.๘๗๘	๐.๕๓๐	๐.๘๘๗	๐.๗๓๒	๐.๗๖๐	๑.๐๐๐	
ราคาค้าปลีกน้ำมันเตา	๐.๖๖๘	๐.๔๑๙	๐.๔๘๗	๐.๔๗๒	๐.๗๓๖	๐.๖๙๙	๑.๐๐๐

หมายเหตุ: *ราคาน้ำมันดิบเป็นราคาเฉลี่ยจากราคาอ้างอิงแหล่งน้ำมันดิบ ๓ แหล่งที่สำคัญ ได้แก่ Brent, Dubai and West Texas Intermediate
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมข้อมูลน้ำมันดิบจาก World Bank Commodity Price Data (The Pink Sheet) และข้อมูลราคาน้ำมันจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

นอกจากนี้ ปัจจัยที่ส่งผลต่อเงื่อนไขการเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมันที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตและมีนัยสำคัญต่อการแข่งขัน เช่น การเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของผู้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ เทคโนโลยีใหม่ในการผลิต และการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างความต้องการในตลาดผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม อันเกิดจากวิวัฒนาการของพลังงานทางเลือกอื่น ๆ เป็นต้น ซึ่งในตลาดโรงกลั่นน้ำมันคาดว่าจะยังมิได้มีการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลาอันใกล้นี้ และต้นทุนของการเข้าสู่ตลาดธุรกิจโรงกลั่นนั้นอยู่ในระดับสูง แม้ว่าข้อจำกัดด้านกฎระเบียบภาครัฐไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการเข้าสู่ตลาด

ข้อเท็จจริงและหลักฐานเชิงประจักษ์ข้างต้นล้วนเป็นสิ่งบ่งชี้ที่นำไปสู่ข้อสรุปได้ว่าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ที่ได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบนั้น แม้จะมีวัตถุประสงค์ของการใช้งานที่แตกต่างกัน แต่ก็สามารถทดแทนกันได้ในด้านการผลิตหรืออุปทาน อีกทั้งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดล้วนถูกกำกับดูแลตามกฎหมายว่าด้วยการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงโดยอาศัยหลักเกณฑ์เดียวกัน และการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดต่างมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน จึงถือได้ว่าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดนั้นอยู่ในตลาดสินค้าหรือบริการเดียวกันเพื่อวัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์การแข่งขัน ดังนั้น การพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการในกรณีธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน คือ ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน โดยไม่จำเป็นต้องแบ่งแยกการผลิตแต่ละชนิดของโรงกลั่นเป็นรายตลาด

๒) ตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Geographic Market)

การพิจารณาตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องจะพิจารณาจากขอบเขตพื้นที่ที่ผู้บริโภคจะมีความเต็มใจและความสามารถในการเปลี่ยนไปใช้สินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น จากการพิจารณาตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่องในกรณีของตลาดโรงกลั่นน้ำมันพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันมีการขนส่งสินค้าหรือบริการไปได้ทั่วประเทศ ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่า ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ได้จากการผลิตของโรงกลั่นน้ำมันทุกแห่งนั้น จะถูกจัดจำหน่ายไปทั่วประเทศ โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีการแบ่งแยกการประกอบธุรกิจออกเป็นรายภูมิภาค ไม่ว่าผู้ซื้อสินค้าจะอยู่ ณ ภูมิภาคใด ก็สามารถจัดซื้อหรือจัดหาได้ และมีการส่งออกบ้าง แต่ในสัดส่วนน้อยมาก ดังนั้น ตลาดโรงกลั่นน้ำมันจึงมีขอบเขตตลาดภูมิศาสตร์คือ ทั่วประเทศไทย

ดังนั้น ตลาดที่เกี่ยวเนื่องในกรณีธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน จากการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการ ทั้งการทดแทนกันด้านอุปสงค์และด้านอุปทาน และตลาดภูมิศาสตร์ จึงกำหนดขอบเขตตลาด คือ ตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย

๓.๒ ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม หมายถึง การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอันเป็นผลผลิตของการกลั่นน้ำมันดิบโดยจำหน่ายให้แก่ภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ และภาคการขนส่ง ซึ่งเป็นผู้ใช้ขั้นสุดท้ายโดยตรง (end users) หรือเป็นการจำหน่ายให้แก่ตัวกลาง หรือผู้ค้ารายย่อยอื่น ๆ ที่มิใช่สถานีบริการน้ำมัน (intermediaries) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่มีการค้าส่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้ (๑) น้ำมันเบนซิน (Gasoline) (๒) น้ำมันดีเซล (Diesel Fuel) (๓) น้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) (๔) ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (Liquefied Petroleum Gas: LPG) (๕) น้ำมันเตา (Fuel Oil) (๖) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ (White Spirit) กำมะถัน (Sulfur) และน้ำมันก๊าด (Kerosene) เป็นต้น และ (๗) ยางมะตอย (Asphalt)

๑) ตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Product Market)

<u>การทดแทนกันด้านอุปสงค์ (Demand Substitutability)</u>

ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดจำหน่ายในลักษณะค้าส่ง ซึ่งมีการซื้อขายกันในปริมาณมาก มีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำไปใช้โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ การค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีความแตกต่างจากสถานีบริการน้ำมัน เนื่องจากข้อเท็จจริงปรากฏว่าการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในลักษณะของการค้าส่งนั้น ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดจะถูกจำหน่ายให้กับลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยที่ลูกค้าแต่ละกลุ่มนั้นมีวัตถุประสงค์ในการซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดไปใช้ในลักษณะที่แตกต่างกัน และเป็นการซื้อในปริมาณมาก โดยมีการทำสัญญาซื้อขาย ตัวอย่างเช่น การจำหน่ายน้ำมันเตาให้กับภาคอุตสาหกรรมสำหรับการผลิตไฟฟ้า ลูกค้าอาจเป็นภาครัฐที่มีหน้าที่ในการผลิตกระแสไฟฟ้า ขณะที่การจำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ที่ใช้สำหรับการหุงต้มในภาคครัวเรือนนั้น ลูกค้าอาจมีทั้งภาคอุตสาหกรรมและภาคครัวเรือน เป็นต้น อย่างไรก็ดี น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และน้ำมันอากาศยาน นั้นจะถูกนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับยานพาหนะ แต่อาจนำมาใช้ทดแทนกันไม่ได้ขึ้นอยู่กับประเภทของยานพาหนะ ขณะที่ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) แนฟทา น้ำมันเตา และยางมะตอย ก็สามารถที่จะนำมาใช้ทดแทนกันได้ในบางกรณี ในฐานะที่เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับให้ความร้อน (heating oil) ถึงแม้ว่าการนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ข้างต้นมาใช้ทดแทนกันนั้นได้ แต่ก็ไม่สามารถเกิดขึ้นหรือนำมาใช้ทดแทนกันได้ในทันที ซึ่งต้องผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณสมบัติเพื่อให้สามารถใช้ทดแทนกันได้ จึงกล่าวได้ว่า ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ มีระดับการทดแทนกันด้านอุปสงค์ต่ำ

<u>การทดแทนกันด้านอุปทาน (Supply Substitutability)</u>

ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีช่องทางการจัดจำหน่ายในการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดที่แตกต่างกัน และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในลักษณะของการค้าส่งนั้น ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดนั้น ๆ โดยที่มักจะไม่มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลายชนิดไปด้วยกัน ซึ่งแตกต่างจากการค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ณ สถานีบริการน้ำมัน ซึ่งทุกสถานีบริการน้ำมันล้วนให้บริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมประเภทน้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซลในทุกแห่ง

จากข้อเท็จจริงดังกล่าวข้างต้น จึงสรุปได้ว่าตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแบ่งออกได้ตามชนิดของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอันเป็นผลผลิตจากการกลั่นน้ำมันดิบ คือ ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน (Gasoline) ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล (Diesel) ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา (Fuel Oil) ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ และตลาดค้าส่งยางมะตอย (Asphalt)

๒) ตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Geographic Market)

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดอื่น ๆ ไปยังภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ และภาคการขนส่ง ซึ่งเป็นผู้ใช้ขั้นสุดท้ายโดยตรงนั้น จะไม่มีการแบ่งแยกการประกอบธุรกิจออกเป็นรายภูมิภาค โดยที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละราย สามารถจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดในลักษณะของการค้าส่งได้ครอบคลุมทั่วพื้นที่ประเทศไทย นอกจากนี้ การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดอื่น ๆ ยังมีลักษณะเป็นการกำหนดราคาทั้งประเทศอย่างเท่ากันหรือใกล้เคียงกัน โดยไม่มีการแบ่งแยกการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดเดียวกันในการค้าส่งให้แตกต่างกันในแต่ละภูมิภาค ดังนั้น การกำหนดตตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องของการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล น้ำมันอากาศยาน ก๊าซปิโตรเลียมเหลว น้ำมันเตา ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ (ตัวทำละลายอินทรีย์ กำมะถัน น้ำมันก๊าด) และยางมะตอย มีขอบเขตตลาดภูมิศาสตร์ทั่วประเทศไทย

ดังนั้น ตลาดที่เกี่ยวเนื่องในกรณีธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม จากการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการ ทั้งการทดแทนกันด้านอุปสงค์และด้านอุปทาน และตลาดภูมิศาสตร์ จึงกำหนดขอบเขตตลาด คือ (๑) ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน (Gasoline) ในประเทศไทย (๒) ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล (Diesel) ในประเทศไทย (๓) ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน (Jet Fuel) ในประเทศไทย (๔) ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ในประเทศไทย (๕) ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา (Fuel Oil) ในประเทศไทย (๖) ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย (๗) ตลาดค้าส่งยางมะตอย (Asphalt) ในประเทศไทย

๓.๓ ธุรกิจสถานีบริการ

ตลาดสถานีบริการ หมายถึง ตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ผู้ประกอบธุรกิจมีการจัดจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับยานยนต์ อันได้แก่ น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) แก่ผู้บริโภคโดยตรงผ่านสถานีบริการ

๑) ตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Product Market)

<u>การทดแทนกันด้านอุปสงค์ (Demand Substitutability)</u>

ตลาดค้าส่งและตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีความแตกต่างกัน เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีความแตกต่างกัน โดยกลุ่มลูกค้าของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ได้แก่ ภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ และภาคการขนส่ง เป็นต้น ขณะที่กลุ่มลูกค้าของตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมคือ ผู้บริโภคทั่วไปที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับรถยนต์ ราคาและปริมาณซื้อขายก็แตกต่างกัน โดยราคาค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมย่อมต่ำกว่าราคาค้าปลีกที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการ อีกทั้งรูปแบบการซื้อขายมีความแตกต่างกัน โดยรูปแบบการซื้อขายของค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีการทำเป็นสัญญาซื้อขาย ขณะที่ค้าปลีกไม่ได้ทำเป็นสัญญา จึงทำให้ตลาดค้าส่งและตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่สามารถทดแทนกันได้ในด้านอุปสงค์

<u>การทดแทนกันด้านอุปทาน (Supply Substitutability)</u>

ประกอบธุรกิจค้าส่งจะเปลี่ยนไปประกอบธรุกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในระยะเวลาสั้น ๆ นั้นมีความเป็นไปได้น้อยมาก เนื่องจากลักษณะการประกอบธุรกิจและกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมนั้นเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันที่อาจมีการดำเนินการประกอบธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน ขณะที่ผู้ค้าปลีกอาจเป็นหรือไม่เป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันก็ได้ โดยที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการค้าปลีกน้ำมัน (Dealer Station) นั้นมีหลายรูปแบบ ดำเนินธุรกิจโดยซื้อมาขายไป การเปลี่ยนจากผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งไปดำเนินการสถานีบริการนั้นต้องปรับเปลี่ยนเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าส่งซึ่งต้องการใช้เม็ดเงินลงทุนและพื้นที่ดำเนินการจำนวนมาก และต้องแบกรับต้นทุนหรือความเสี่ยงที่มีลักษณะแตกต่างออกไปและเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และการที่สถานีบริการแต่ละแห่งมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิงทุกชนิดร่วมกัน แสดงให้เห็นว่าผลิตภัณฑ์

น้ำมันเชื้อเพลิงทุกชนิดนั้นสามารถทดแทนกันด้านอุปทาน การกำหนดขอบเขตตลาดในกรณีธุรกิจสถานีบริการนั้น จึงไม่จำเป็นต้องแยกพิจารณาการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดผ่านสถานีบริการออกจากกัน โดยสามารถกำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวเนื่องในกรณีดังกล่าวเป็นตลาดสถานีบริการ

ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจสถานีบริการ หรือธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) ไม่จำเป็นต้องแยกออกเป็นอีกตลาดหนึ่ง เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการมักจะแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งเพื่อใช้สำหรับการประกอบธุรกิจค้าปลีกภายใต้สถานีบริการ เช่น บริการเติมลมยาง ร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น ซึ่งธุรกิจดังกล่าวเรียกว่าธุรกิจ Non-oil ภายในสถานีบริการนั้น อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ Non-oil ภายในสถานีบริการนั้นเป็นเพียงธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในสถานีบริการ โดยที่สถานีบริการทุกแห่งก็มักจะมีพื้นที่ค้าปลีกในลักษณะเดียวกัน ดังนั้น ธุรกิจดังกล่าวจึงเป็นเพียงบริการลูก หรือบริการเสริม (ancillary services) ของสถานีบริการ จึงไม่จำเป็นต้องแยกพิจารณาธุรกิจดังกล่าวออกมาเป็นตลาดสินค้าหรือบริการอีกตลาดหนึ่ง

เมื่อข้อเท็จจริงปรากฏว่าสถานีบริการน้ำมันทุกแห่งมักจะมีพื้นที่ส่วนหนึ่งเพื่อใช้สำหรับธุรกิจ Non-oil ดังนั้น การวิเคราะห์และประเมินสภาพการแข่งขันของตลาดสถานีบริการน้ำมันย่อมสะท้อนให้เห็นถึงสภาพการแข่งขันของธุรกิจ Non-oil ภายในสถานีบริการน้ำมันด้วย จึงไม่มีความจำเป็นต้องแยกธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) ภายในสถานีบริการน้ำมันออกมาเป็นอีกตลาดหนึ่งเพื่อพิจารณาเพิ่มเติม ซึ่งสอดคล้องกับคำวินิจฉัยของคณะกรรมาธิการของสหภาพยุโรป ในกรณีการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท PKN Orlen กับบริษัท Grupa Lotos[๑๗] ดังนั้น การพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดในกรณีธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน จึงสามารถพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดคือ ตลาดสถานีบริการน้ำมัน

ทั้งนี้ ในตลาดสถานีบริการน้ำมันมีผู้ประกอบธุรกิจหลัก ๓ ประเภท ได้แก่ (๑) ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันที่ประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันด้วยตนเอง (๒) สถานีบริการน้ำมันที่เป็นของผู้แทนจำหน่าย และ (๓) สถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบการอิสระ โดยการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดกรณีนี้ ไม่รวมสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบการอิสระ เนื่องจากมีขนาดเล็กมาก และมีการตั้งสถานีอย่างกระจัดกระจายทั่วประเทศ จึงไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีจำนวนสถานีบริการครอบคลุมทั่วประเทศไทยได้เท่าใดนัก และไม่มีบริการเสริมภายในสถานีบริการที่ตอบสนองผู้บริโภคได้หลากหลาย เพื่อวัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์ระดับการแข่งขันเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการที่มีทั้งธุรกิจค้าปลีกน้ำมันและธุรกิจ Non-oil การพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดสถานีบริการ จึงไม่รวมสถานีบริการของผู้ประกอบการอิสระ

๒) ตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่อง (Relevant Geographic Market)

ในตลาดสถานีบริการนั้น หากเป็นสถานีบริการที่ผู้ประกอบธุรกิจเป็นเจ้าของเอง ราคาสินค้าหรือบริการในสถานีบริการแต่ละแห่งจะถูกกำหนดตามนโยบายหรือราคาที่ได้รับมอบมาจากส่วนกลาง หรือหากเป็นสถานีบริการที่เป็นของผู้แทนจำหน่าย ก็อาจมีการกำหนดราคาให้สอดคล้องกับราคาขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้ประกอบธุรกิจแนะนำเช่นกัน ทั้งนี้ แล้วแต่ประเภทของสถานีบริการ ประกอบกับที่กฎหมาย ณ ท้องถิ่นที่สถานีบริการนั้นตั้งอยู่กำหนดให้เพิ่มในราคาของสินค้าหรือบริการในบริเวณนั้น ๆ อันได้แก่ ภาษีบำรุงท้องถิ่น ด้วยเหตุนี้ จึงอาจพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดภูมิศาสตร์ในตลาดสถานีบริการน้ำมันได้ว่าตลาดดังกล่าวมีขอบเขตตลาดภูมิศาสตร์ในระดับประเทศ

ดังนั้น ตลาดที่เกี่ยวเนื่องกรณีธุรกิจสถานีบริการ จากการพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดสินค้าหรือบริการ ทั้งการทดแทนกันด้านอุปสงค์และด้านอุปทาน และตลาดภูมิศาสตร์ จึงกำหนดขอบเขตตลาด คือ ตลาดสถานีบริการในประเทศไทย

---

[๑๗] Case M.๙๐๑๔ - PKN Orlen/Grupa Lotos, para. ๖๓๘.

๔. สรุปผลการพิจารณา

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท บ. และบริษัท อ. ภาพรวมของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยและห่วงโซ่อุปทาน และพิจารณาแนวทางการกำหนดขอบเขตตลาดจากกรณีต่างประเทศ สามารถสรุปได้ว่า บริษัท บ. และบริษัท อ. ประกอบธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมันที่ครอบคลุมตั้งแต่ธุรกิจขั้นกลางจนถึงธุรกิจขั้นปลายในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น ๓ ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหรือธุรกิจสถานีบริการ โดยได้พิจารณากำหนดขอบเขตตลาดที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจดังนี้

๔.๑ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า พิจารณาธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันแล้วเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดที่ได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบนั้น แม้ว่าจะมีวัตถุประสงค์ของการใช้งานที่แตกต่างกัน ทำให้ระดับการทดแทนกันด้านอุปสงค์ต่ำ แต่โดยทั่วไปโรงกลั่นน้ำมันแต่ละแห่งสามารถใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมได้ทุกชนิดเหมือนกัน และพบว่าโรงกลั่นแต่ละรายในประเทศไทยจะผลิตผลิตภัณฑ์หลักโดยเฉลี่ยจะอยู่ร้อยละ ๖๐ – ๘๐ ของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทั้งหมดที่ได้จากกระบวนการกลั่นน้ำมันดิบ อีกทั้งยังพบว่า ราคาน้ำมันดิบและราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิดมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด และมีความพร้อมหรือความยืดหยุ่นของเทคโนโลยีการกลั่นในแต่ละโรงกลั่น จึงทำให้ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีระดับการทดแทนด้านอุปทานสูง และไม่จำเป็นต้องแบ่งแยกการผลิตแต่ละชนิดเป็นรายตลาด สำหรับการพิจารณาตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องคือในระดับประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันมีการขนส่งและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมได้ทั่วประเทศ จึงพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดเกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ คือ ตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย

๔.๒ ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาธุรกิจส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแล้วเห็นว่า ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจำหน่ายให้แก่ภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ และภาคการขนส่ง ซึ่งเป็นผู้ใช้ขั้นสุดท้ายโดยตรง (end users) หรือเป็นการจำหน่ายให้แก่ตัวกลาง หรือผู้ค้ารายย่อยอื่น ๆ ที่มิใช่สถานีบริการน้ำมัน (intermediaries) โดยผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิดที่มีจำหน่ายในลักษณะค้าส่งซึ่งมีการซื้อขายกันในปริมาณจำนวนมาก มีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำไปใช้โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน และมีรูปแบบการซื้อขายโดยทำเป็นสัญญา และเนื่องจากผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ไม่สามารถทดแทนกันได้ในด้านอุปสงค์ จึงได้พิจารณากำหนดขอบเขตตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแยกเป็นรายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและกำหนดตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องคือในระดับประเทศไทย โดยประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ดังนี้ (๑) น้ำมันเบนซิน (๒) น้ำมันดีเซล (๓) น้ำมันอากาศยาน (๔) ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (๕) น้ำมันเตา (๖) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ และ (๗) ยางมะตอย

๔.๓ ธุรกิจสถานีบริการ

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า พิจารณาธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหรือธุรกิจสถานีบริการแล้วเห็นว่าสถานีบริการแต่ละแห่งมีการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงหลายชนิดอยู่ในสถานีบริการเดียวกัน จึงไม่มีความจำเป็นจะต้องกำหนดขอบเขตตลาดแยกเป็นรายผลิตภัณฑ์ รวมถึงสถานีบริการไม่ใช่เพียงสถานที่จำหน่ายน้ำมันให้แก่ผู้บริโภค แต่มีธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องหรือบริการอื่น ๆ อยู่ภายในสถานีบริการซึ่งถือเป็นบริการเสริม สำหรับตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องเห็นว่า สถานีบริการมีครอบคลุมทั่วประเทศไทย และราคาน้ำมันของสถานีบริการแต่ละแห่งจะถูกกำหนดตามนโยบายหรือราคาที่ได้รับมอบมาจากส่วนกลาง

ซึ่งไม่ได้แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยที่ส่วนต่างมักจะเป็นเรื่องค่าขนส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไปยังพื้นที่ต่าง ๆ จึงกำหนดตลาดภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวเนื่องคือในระดับประเทศไทย ทั้งนี้ การพิจารณากำหนดขอบเขตตลาดในกรณีนี้ ไม่รวมสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบการอิสระ เนื่องจากมีขนาดเล็กมาก และไม่มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่เป็นแบรนด์

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการประกอบธุรกิจสถานีบริการ หรือธุรกิจนอนออยล์ (Non-oil) แล้วเห็นว่า ไม่จำเป็นต้องแยกออกเป็นอีกตลาดหนึ่ง เนื่องจากธุรกิจกนอนออยล์เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจสถานีบริการ ซึ่งเป็นเพียงบริการเสริมเพื่อดึงดูดผู้บริโภคให้เข้ามาใช้บริการภายในสถานี ดังนั้น การวิเคราะห์และประเมินสภาพการแข่งขันของตลาดสถานีบริการ ย่อมสะท้อนให้เห็นถึงสภาพการแข่งขันของธุรกิจนอนออยล์ ภายในสถานีบริการน้ำมันด้วย จึงไม่มีความจำเป็นต้องพิจารณาธุรกิจนอนออยล์แยกออกจากธุรกิจสถานีบริการ ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการกำหนดขอบเขตตลาดสถานีบริการน้ำมันของคณะกรรมาธิการของสหภาพยุโรป

สรุปขอบเขตตลาดที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจกรณีนี้ ได้แก่

(๑) ตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย
(๒) ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย
(๓) ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย
(๔) ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานในประเทศไทย
(๕) ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย
(๖) ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย
(๗) ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย
(๘) ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย
(๙) ตลาดสถานีบริการในประเทศไทย

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

ประเด็นวินิจฉัยที่ ๓

การพิจารณาโครงสร้างตลาด และการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ เพื่อพิจารณาว่าเข้าหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ ซึ่งต้องขออนุญาตรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๑ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่ และพิจารณาว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจในประเด็นต่าง ๆ หรือไม่ ได้แก่ การกระจุกตัวในตลาด การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion) ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ผลกระทบต่อประโยชน์โดยรวมทางเศรษฐกิจและผู้บริโภค ผลกระทบด้านอื่น ๆ รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ทำการวิเคราะห์โครงสร้างตลาด และการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ ตามข้อเท็จจริงของแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจและเอกสารหลักฐานประกอบ เพื่อพิจารณาถึงโครงสร้างตลาดและส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ จากนั้นจะพิจารณาถึงผลกระทบต่อการแข่งขันในประเด็นต่าง ๆ ได้แก่ การกระจุกตัวในตลาด การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion) ผลกระทบต่อการแข่งขันจากความเชื่อมโยงผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจกันหรือจากการที่กลายเป็นผู้ประกอบธุรกิจรายเดียวกัน (Non-Coordinated Effect) ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจที่ควบรวมกันแล้วกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในตลาด (Coordinated Effect) ผลกระทบต่อประโยชน์โดยรวมทางเศรษฐกิจและผู้บริโภค ผลกระทบด้านอื่น ๆ รวมถึงการประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ เพื่อใช้เป็นข้อมูลสำหรับการพิจารณาปัจจัยการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ต่อไป

สำหรับการพิจารณาปัจจัยข้างต้นจะพิจารณาตามขอบเขตตลาดจำนวน ๙ ตลาด ได้แก่ (๑) ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน (๒) ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน (๓) ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล (๔) ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน (๕) ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (๖) ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา (๗) ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ (๘) ตลาดค้าส่งยางมะตอย และ (๙) ตลาดสถานีบริการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑. ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน

๑.๑ โครงสร้างตลาด

ในการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย จะใช้ข้อมูลต่าง ๆ ที่สะท้อนส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจใน ๓ รูปแบบ ได้แก่ (๑) กำลังการผลิต (capacity) (๒) ปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิต (crude run) และ (๓) ปริมาณการผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก (main product) โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑) กำลังการผลิต (capacity)

ข้อมูลกำลังการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยแต่ละรายจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๑๖ โครงสร้างตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย (คำนวณจากกำลังการผลิต) ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	กำลังการผลิต (บาร์เรลต่อวัน)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ส.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท อ.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท บ.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
รวม		**๑,๑๐๔,๐๐๐.๐๐**	**๑,๑๐๔,๐๐๐.๐๐**	**๑,๑๐๔,๐๐๐.๐๐**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๙.๑%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๑๐๐.๐%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมด ๔ ราย โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (Single Economic Entity) ไว้แล้ว คือ กลุ่มบริษัท ป. ประกอบด้วย (๑) บริษัท ป.๑ (๒) บริษัท ป.๒ และ (๓) บริษัท ป.๓ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีกำลังการผลิตรวม ๑,๑๐๖,๕๐๐ บาร์เรลต่อวัน และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ส. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๙.๑ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๑๐๐ นั่นคือ หลังการรวมธุรกิจจะมีผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นในตลาดการกลั่นน้ำมันเพียง ๓ ราย

๒) ปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิต (crude run)

ใช้ข้อมูลปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยแต่ละราย จากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๑๗ โครงสร้างตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย (คำนวณจากปริมาณน้ำมันดิบ) ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิต (บาร์เรลต่อวัน)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ส.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท อ.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท บ.	xx,xxx	xx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
รวม		**๙๘๑,๗๕๐**	**๙๗๖,๑๗๕**	**๑,๐๒๐,๘๘๘**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๘.๒%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๑๐๐.๐%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีการใช้ปริมาณน้ำมันดิบรวม ๑,๐๒๐,๘๘๘ บาร์เรลต่อวัน และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่ากลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ส. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท บ. ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๘.๒ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๑๐๐

๓) ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก (main products)

ข้อมูลปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก ๓ รายการ ได้แก่ น้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน และก๊าซปิโตรเลียมเหลว ของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยที่แต่ละรายผลิตได้ โดยใช้ข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๑๘ โครงสร้างตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย (คำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก) ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท อ.	xx,xxx	xx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท ส.	xxx,xxx	xx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท บ.	xx,xxx	xx,xxx	xx,xxx	xx%	xx%	xx%
รวม		**๖๘๑,๒๘๗**	**๖๗๔,๕๒๑**	**๖๘๒,๘๘๓**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๖.๖%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๑๐๐.๐%**

หมายเหตุ: ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก ๓ รายการ ได้แก่ น้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน และก๊าซปิโตรเลียมเหลว
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก ได้แก่ น้ำมันดีเซล น้ำมันเบนซิน และก๊าซปิโตรเลียมเหลว รวมทั้งหมด ๖๘๒,๘๘๓ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาด พบว่ากลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท ส. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๖.๖ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๑๐๐

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ และการควบรวมส่งผลให้ มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๒ และยอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๑.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๑๙ ค่าดัชนี HHI ในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

โครงสร้างตลาดที่คำนวณจากกำลังการผลิต

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ส.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
๔	บริษัท บ.	xx%	xxx	xx%	xxx
-	**รวม**	**๑๐๐.๐%**	**๓๙๒๖.๑๕**	**๑๐๐.๐%**	**๔๒๖๘.๗๘**
				CR๓ = ๑๐๐.๐%	**ΔHHI = ๓๔๒.๖๓**

โครงสร้างตลาดที่คำนวณจากปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิต

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ส.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
๔	บริษัท บ.	xx%	xxx	xx%	xxx
-	**รวม**	**๑๐๐.๐%**	**๔๑๖๗.๖๙**	**๑๐๐.๐%**	**๔๔๗๓.๓๒**
				CR๓ = ๑๐๐.๐%	ΔHHI = ๓๐๕.๖๔

โครงสร้างตลาดที่คำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลัก

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
๓	บริษัท ส.	xx%	xxx	xx%	xxx
๔	บริษัท บ.	xx%	xxx	xx%	xxx
-	**รวม**	**๑๐๐.๐%**	**๓๘๑๖.๕๗**	**๑๐๐.๐%**	**๔๒๒๕.๑๙**
				CR๓ = ๑๐๐.๐%	ΔHHI = ๔๐๘.๖๒

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย เมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดด้วยกำลังการผลิต จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๑๐๐ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ส. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx เมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดด้วยปริมาณน้ำมันดิบที่เป็นปัจจัยการผลิตของโรงกลั่น จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๑๐๐ ประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ส. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดด้วยปริมาณผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหลักที่ผลิตได้ จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๑๐๐ ประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ส. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI ที่ส่วนแบ่งตลาดคำนวณจากกำลังการผลิตเท่ากับ ๔๒๔๙.๕๗ (ΔHHI = ๓๔๑.๐๘) ค่าดัชนี HHI ที่ส่วนแบ่งตลาดคำนวณจากปริมาณน้ำมันดิบที่เป็นปัจจัยการผลิตของโรงกลั่นในการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (intake) เท่ากับ ๔๔๖๙.๒๙ (ΔHHI = ๓๐๕.๓๖) และค่าดัชนี HHI ที่ส่วนแบ่งตลาดคำนวณจากปริมาณผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตได้ เท่ากับ ๔๒๒๕.๑๙ (ΔHHI = ๔๐๘.๖๒)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว และการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นและอาจจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๑.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน (“ธุรกิจเป้าหมาย”) ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจเป้าหมายสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ จึงสรุปได้ว่าไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน โดยมีใบอนุญาตหลักที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ (๑) ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน ภายใต้พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. ๒๕๓๕ และ (๒) ใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุม ภายใต้พระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ รายละเอียดดังนี้

ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน

พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. โรงงาน”) กำหนดให้การประกอบกิจการโรงกลั่นน้ำมันปิโตรเลียมทุกขนาดเป็นโรงงานจำพวกที่ ๓ ที่ต้องได้รับใบอนุญาตก่อนถึงจะดำเนินการได้[๑๘] ทั้งนี้ ขั้นตอนการขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานเป็นไปตามพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนและกระบวนการขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานตามที่ปรากฏในคู่มือประชาชนที่เกี่ยวข้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการรวม ๓๗ วัน โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

(๑) ผู้ขอประกอบกิจการยื่นคำขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.๓) พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบต่อสำนักอุตสาหกรรมจังหวัดเพื่อให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเอกสาร โดยใช้เวลา ๑ วัน

(๒) พนักงานเจ้าหน้าที่พิจารณาคำขอรับใบอนุญาตตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวงและประกาศคณะรัฐมนตรีที่เกี่ยวข้อง รวมถึงกฎหมายอื่นที่มีบทบัญญัติที่ต้องพิจารณา ทั้งนี้ ในกรณีที่แบบคำขอและเอกสารประกอบการพิจารณาครบถ้วนถูกต้อง จะใช้ระยะเวลาในการพิจารณา ๒๙ วัน

(๓) อุตสาหกรรมจังหวัดพิจารณาออกคำสั่งอนุญาต หรือไม่อนุมัติและแจ้งผลการพิจารณาให้ทราบ โดยใช้ระยะเวลา ๗ วัน

พ.ร.บ. โรงงานไม่ได้กำหนดคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาตไว้เป็นการเฉพาะ ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงานข้างต้น กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม อาจพิจารณาโดยมีหลักเกณฑ์ที่สำคัญ ได้แก่ การพิจารณาลักษณะภายนอกและภายในของอาคารโรงงาน เครื่องจักร เครื่องอุปกรณ์ หรือสิ่งที่นำมาใช้ในโรงงาน วัตถุดิบ กระบวนการผลิต รวมถึงกระบวนการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษ หรือสิ่งใด ๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยในการประกอบกิจการโรงงานว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวงออกตาม พ.ร.บ. โรงงาน ประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม และมติคณะรัฐมนตรีที่เกี่ยวข้องหรือไม่[๑๙]

เนื่องจากข้อกำหนดของผู้ขออนุญาตประกอบกิจการโรงงานตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น มุ่งเน้นถึงความพร้อมของผู้ขออนุญาตในการประกอบธุรกิจ รวมถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยภายในโรงงาน โดยมิได้มีการกำหนดหรือจำกัดจำนวนใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน

---

[๑๘] ประเภทโรงงานลำดับที่ ๔๙ ของบัญชีประเภทโรงงานอุตสาหกรรม เอกสารแนบท้ายกฎกระทรวง (พ.ศ. ๒๕๓๕) ออกตามความในพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

[๑๙] คู่มือประชาชน เรื่อง การขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน/ขยายโรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร (รง.๔) และกฎกระทรวงกำหนดหลักเกณฑ์การขออนุญาต และการอนุญาตเกี่ยวกับโรงงานจำพวกที่ ๓

ดังนั้น ข้อกำหนดต่าง ๆ สำหรับการขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน ข้างต้นจึงไม่ถือเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน

ใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุม

ภายใต้พระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ในกรณีที่ผู้ประกอบกิจการมีน้ำมันเชื้อเพลิงไว้ในครอบครอง หรือประกอบกิจการสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง คลังน้ำมันเชื้อเพลิง หรือการขนส่งเชื้อเพลิง โดยมีประเภทและปริมาณของน้ำมันเชื้อเพลิงเกินกว่าเกณฑ์ที่กำหนดภายใต้กฎกระทรวงกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการแจ้ง การอนุญาต และอัตราค่าธรรมเนียมเกี่ยวกับการประกอบกิจการน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๕๖ (“กฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง”) ผู้ประกอบกิจการดังกล่าวจะต้องดำเนินการเพื่อให้สอดคล้องกับระดับอันตรายของน้ำมันเชื้อเพลิงในครอบครอง โดยแบ่งออกเป็น ๓ ประเภท[๒๐] ดังนี้

(๑) กิจการควบคุมประเภทที่ ๑ หรือกิจการที่สามารถประกอบการได้ทันที ซึ่งประกอบด้วย (๑) สถานที่เก็บน้ำมันลักษณะที่หนึ่ง[๒๑] และ (๒) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทสถานที่ใช้ลักษณะที่หนึ่ง[๒๒]

(๒) กิจการควบคุมประเภทที่ ๒ หรือกิจการที่ต้องแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบก่อนการประกอบกิจการ ได้แก่ (๑) สถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่สอง[๒๓] (๒) สถานีบริการน้ำมันประเภท ค ลักษณะที่หนึ่ง[๒๔] (๓) สถานีบริการน้ำมันประเภท ง[๒๕] (๔) สถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่หนึ่ง[๒๖] (๕) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทสถานที่ใช้ ลักษณะที่สอง[๒๗] และ (๖) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทร้านจำหน่าย ลักษณะที่หนึ่ง[๒๘]

---

[๒๐] ข้อ ๔๒ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง

[๒๑] ข้อ ๑๓ (๑) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่ ๑ ได้แก่ สถานที่เก็บน้ำมันชนิดใดชนิดหนึ่งหรือหลายชนิด ดังต่อไปนี้ (ก) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟมากที่มีปริมาณไม่เกิน ๔๐ ลิตร (ข) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟปานกลางที่มีปริมาณไม่เกิน ๒๒๗ ลิตร (ค) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟน้อยที่มีปริมาณไม่เกิน ๔๕๔ ลิตร

[๒๒] ข้อ ๓๐ (๑) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่ที่ใช้ในการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวลักษณะที่หนึ่ง ได้แก่ สถานที่ใช้ซึ่งใช้ก๊าซปิโตรเลียมเหลวจากถังก๊าซปิโตรเลียมเหลวหุงต้มที่มีปริมาณเกิน ๒๕๐ ลิตร แต่ไม่เกิน ๕๐๐ ลิตร

[๒๓] ข้อ ๑๓ (๒) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่ ๒ ได้แก่ สถานที่เก็บน้ำมันชนิดใดชนิดหนึ่งหรือหลายชนิด ดังต่อไปนี้ (ก) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟมากที่มีปริมาณเกิน ๔๐ ลิตร แต่ไม่เกิน ๔๕๔ ลิตร (ข) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟปานกลางที่มีปริมาณเกิน ๒๒๗ ลิตร แต่ไม่เกิน ๑,๐๐๐ ลิตร (ค) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟน้อยที่มีปริมาณเกิน ๔๕๔ ลิตร แต่ไม่เกิน ๑๕,๐๐๐ ลิตร

[๒๔] ข้อ ๑๗ (๑) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท ค ลักษณะที่หนึ่ง ได้แก่ สถานีบริการน้ำมันที่ให้บริการแก่ยานพาหนะทางบก ที่เก็บน้ำมันที่มีปริมาณไม่เกิน ๑๐,๐๐๐ ลิตร ไว้ในถังเก็บน้ำมันเหนือพื้นดิน และจะเก็บน้ำมันไว้ในถังน้ำมันรวมกันไม่เกิน ๒ ถัง อีกด้วยก็ได้

[๒๕] ข้อ ๑๘ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท ง ได้แก่ สถานีบริการน้ำมันที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟมาก ชนิดไวไฟปานกลาง หรือชนิดไวไฟน้อย ไว้ในถังน้ำมัน ทั้งนี้ การเก็บน้ำมันไว้ในถังน้ำมันข้างต้น ให้เก็บได้ไม่เกินชนิดละ ๒ ถัง

[๒๖] ข้อ ๑๙ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่หนึ่ง ได้แก่สถานีบริการน้ำมันที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟปานกลางหรือชนิดไวไฟน้อยที่มีปริมาณไม่เกิน ๑๐,๐๐๐ ลิตร ไว้ในถังเก็บน้ำมันเหนือพื้นดินหรือถังเก็บน้ำมันที่ติดตั้งภายในโป๊ะเหล็กเพื่อให้บริการแก่เรือ

[๒๗] ข้อ ๓๐ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่ที่ใช้ในการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวลักษณะที่สอง ได้แก่สถานที่ใช้ซึ่งใช้ก๊าซปิโตรเลียมเหลวจากถังก๊าซปิโตรเลียมเหลวหุงต้มที่มีปริมาณเกิน ๕๐๐ ลิตร แต่ไม่เกิน ๑,๐๐๐ ลิตร

[๒๘] ข้อ ๓๐ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทร้านจำหน่าย ลักษณะที่หนึ่ง ได้แก่ สถานที่ที่ใช้ในการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่บรรจุอยู่ในกระป๋องก๊าซปิโตรเลียมเหลวหรือถังก๊าซปิโตรเลียมเหลวหุงต้มไว้เพื่อการจำหน่ายลักษณะที่หนึ่ง ได้แก่ ร้านจำหน่ายที่มีการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่มีปริมาณเกิน ๑๕๐ ลิตร แต่ไม่เกิน ๕๐๐ ลิตร

สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา ร่าง

(๓) กิจการควบคุมประเภทที่ ๓ หรือกิจการที่ต้องได้รับใบอนุญาตก่อนการประกอบกิจการ ได้แก่ (๑) ถังขนส่งน้ำมัน[๒๙] (๒) คลังน้ำมัน[๓๐] (๓) สถานที่เก็บรักษาน้ำมัน ลักษณะที่สาม[๓๑] (๔) สถานีบริการน้ำมันประเภท ก[๓๒] (๕) สถานีบริการน้ำมันประเภท ข[๓๓] (๖) สถานีบริการน้ำมันประเภท ค ลักษณะที่สอง[๓๔] (๗) สถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่สอง[๓๕] (๘) สถานีบริการน้ำมันประเภท ฉ[๓๖] (๙) ระบบการขนส่งน้ำมันทางท่อ (๑๐) ถังขนส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (๑๑) คลังก๊าซปิโตรเลียมเหลว[๓๗] (๑๒) สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงบรรจุ (๑๓) สถานที่บรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทห้องบรรจุ (๑๔) สถานีบริการก๊าซปิโตรเลียมเหลว (๑๕) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทสถานที่ใช้ ลักษณะที่สาม[๓๘] (๑๖) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทร้านจำหน่าย ลักษณะที่สอง[๓๙] (๑๗) สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงเก็บ ลักษณะที่สอง[๔๐] (๑๘) ระบบการขนส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวทางท่อ (๑๙) ถังขนส่งก๊าซธรรมชาติ (๒๐) คลังก๊าซธรรมชาติ[๔๑] (๒๑) สถานที่ใช้ก๊าซธรรมชาติ (๒๒) สถานีบริการก๊าซธรรมชาติ และ (๒๓) ระบบการขนส่งก๊าซธรรมชาติทางท่อ

ขั้นตอนและกระบวนการขอใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการรวมประมาณ ๖๐ - ๗๕ วัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทและที่ตั้งของกิจการควบคุมที่ประสงค์จะขออนุญาต โดยมีขั้นตอนโดยสรุปดังต่อไปนี้[๔๒]

(๑) ผู้ขอประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ยื่นคำขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบต่อหน่วยงานผู้มีอำนาจรับผิดชอบในพื้นที่

---

[๒๙] ภาชนะสำหรับบรรจุน้ำมันเพื่อใช้ในการขนส่งน้ำมันที่มีปริมาณความจุเกิน ๕๐๐ ลิตรขึ้นไป ที่นำมาตรึงไว้กับตัวโครงรถหรือแคร่รถไฟหรือที่สร้างเข้าไว้ด้วยกันกับตัวรถ

[๓๐] คลังน้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้สำหรับเก็บน้ำมันมีปริมาณเกิน ๕๐๐,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป

[๓๑] ข้อ ๑๓ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่ ๓ ได้แก่ สถานที่เก็บน้ำมันชนิดใดชนิดหนึ่งหรือหลายชนิด ดังต่อไปนี้ (ก) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟมากที่มีปริมาณเกิน ๔๕๔ ลิตรขึ้นไป (ข) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟปานกลางที่มีปริมาณเกิน ๑,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป (ค) สถานที่เก็บน้ำมันชนิดไวไฟน้อยที่มีปริมาณเกิน ๑๕,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป โดยปริมาณทั้งหมดของน้ำมันในสถานที่เก็บรักษาน้ำมันลักษณะที่สามรวมกันแล้วต้องไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ ลิตร

[๓๒] สถานีบริการน้ำมันที่ให้บริการแก่ยานพาหนะทางบก ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ติดเขตทางหลวง ถนนสาธารณะ หรือถนนส่วนบุคคล ที่มีขนาดความกว้างตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด และเก็บน้ำมันไว้ในถังเก็บน้ำมันใต้พื้นดิน

[๓๓] ข้อ ๑๖ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท ข ได้แก่ สถานีบริการน้ำมันที่ให้บริการแก่ยานพาหนะทางบก ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ที่ติดเขตทางหลวง ถนนสาธารณะ หรือถนนส่วนบุคคล ที่มีขนาดความกว้างตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด และเก็บน้ำมันไว้ในถังเก็บน้ำมันใต้พื้นดิน

[๓๔] ข้อ ๑๗ (๒) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท ค ลักษณะที่สอง ได้แก่ สถานีบริการน้ำมันที่ให้บริการแก่ยานพาหนะทางบก ที่เก็บน้ำมันที่มีปริมาณเกิน ๑๐,๐๐๐ ลิตรขึ้นไปไว้ในถังเก็บน้ำมันเหนือพื้นดิน และจะเก็บน้ำมันที่มีปริมาณไม่เกิน ๕,๐๐๐ ลิตร ไว้ในถังเก็บน้ำมันใต้พื้นดินอีกด้วยก็ได้ การเก็บน้ำมันไว้ในถังเก็บน้ำมันเหนือพื้นดินข้างต้น ให้เก็บได้เฉพาะน้ำมันชนิดไวไฟปานกลางหรือชนิดไวไฟน้อยเท่านั้น

[๓๕] ข้อ ๑๙ (๒) ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานีบริการน้ำมันประเภท จ ลักษณะที่สอง ได้แก่ สถานีบริการน้ำมันที่เก็บน้ำมันที่มีปริมาณเกิน ๑๐,๐๐๐ ลิตรขึ้นไปไว้ในถังเก็บน้ำมันเหนือพื้นดิน ถังเก็บน้ำมันใต้พื้นดิน หรือถังเก็บน้ำมันที่ติดตั้งภายในโป๊ะเหล็ก เพื่อให้บริการแก่เรือ

[๓๖] สถานีบริการน้ำมันที่ให้บริการแก่อากาศยาน

[๓๗] คลังน้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้สำหรับเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวและมีการบรรจุก๊าซปิโตรเลียมเหลวระหว่างถังเก็บและจ่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวกับถังขนส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวหรือภาชนะขนส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวทางน้ำตามกฎหมายว่าด้วยการเดินเรือในน่านน้ำไทย

[๓๘] ข้อ ๓๐ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทร้านจำหน่าย ลักษณะที่สาม ได้แก่ สถานที่ใช้ซึ่งใช้ก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่มีปริมาณเกิน ๑,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป

[๓๙] ข้อ ๓๐ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทร้านจำหน่าย ลักษณะที่สอง ได้แก่ ร้านจำหน่ายที่มีการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่มีปริมาณเกิน ๕๐๐ ลิตรขึ้นไป

[๔๐] ข้อ ๓๐ ของกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง สถานที่เก็บรักษาก๊าซปิโตรเลียมเหลวประเภทโรงเก็บ ลักษณะที่สอง ได้แก่ โรงเก็บที่มีการเก็บก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่มีปริมาณเกิน ๑,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป

[๔๑] คลังน้ำมันเชื้อเพลิงที่ใช้สำหรับเก็บก๊าซธรรมชาติที่มีปริมาณเกิน ๕,๐๐๐ ลิตรขึ้นไป

[๔๒] คู่มือการปฏิบัติงานควบคุมน้ำมัน ตามพระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ จัดทำโดยกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และระเบียบการปฏิบัติงาน เรื่องการออกใบอนุญาตสถานประกอบกิจการ ควบคุมประเภทที่ ๓ จัดทำโดยสำนักความปลอดภัยธุรกิจน้ำมัน กระทรวงพลังงาน

(เช่น กรมธุรกิจพลังงาน สำนักงานพลังงานจังหวัด หรือ หน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่น) เพื่อให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเอกสาร

(๒) พนักงานเจ้าหน้าที่พิจารณาคำขอรับใบอนุญาตตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวงและกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงดำเนินการตรวจสอบสถานที่และสิ่งก่อสร้างและได้ทดสอบและตรวจสอบถัง ท่ออุปกรณ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

(๓) พนักงานเจ้าหน้าที่พิจารณาออกคำสั่งอนุญาต หรือไม่อนุมัติและแจ้งผลการพิจารณาให้ทราบ

พระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ และกฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิงไม่ได้กำหนดคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ไว้เป็นการเฉพาะ ทั้งนี้ ในการพิจารณาอนุมัติใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ข้างต้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องอาจพิจารณาโดยมีหลักเกณฑ์ที่สำคัญ ได้แก่ การพิจารณาตรวจสอบความปลอดภัยและความพร้อมของอุปกรณ์หรือเครื่องมือต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ ถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง ท่อ และอุปกรณ์ รวมถึง การก่อสร้างและติดตั้งระบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องว่าเป็นไปตามแบบที่กรมธุรกิจพลังงานเห็นชอบหรือไม่[๔๓]

เนื่องจากข้อกำหนดของผู้ขออนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น มุ่งเน้นถึงความพร้อมและความปลอดภัยของสถานที่จัดเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงที่ขออนุญาต โดยมิได้มีการกำหนดหรือจำกัดจำนวนใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ดังนั้น ข้อกำหนดต่าง ๆ สำหรับการขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมประเภทที่ ๓ ข้างต้น จึงไม่ถือเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจเป้าหมาย

ข้อจำกัดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

ในกรณีที่ผู้ประสงค์จะประกอบกิจการโรงกลั่นน้ำมันเป็นบุคคลต่างด้าว ผู้ประกอบการดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่าง ๆ ที่บังคับใช้กับบุคคลต่างด้าว

มาตรา ๘ แห่งพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของบุคคลต่างด้าว พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว”) กำหนดห้ามมิให้คนต่างด้าว ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลซึ่งมีหุ้นอันเป็นทุนตั้งแต่กึ่งหนึ่งของนิติบุคคลนั้นถือโดยคนต่างด้าว[๔๔] ประกอบธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในบัญชีแนบท้าย พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว โดยในกรณีที่ธุรกิจดังกล่าว เป็นธุรกิจที่กำหนดไว้ในบัญชี ๒ หรือบัญชี ๓ ท้าย พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจดังกล่าวจะสามารถดำเนินการได้ต่อเมื่อได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีหรือคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (แล้วแต่กรณี)

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงประเภทธุรกิจที่กำหนดไว้ในบัญชีแนบท้าย พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการธุรกิจเป้าหมาย กิจการโรงกลั่นน้ำมันไม่ถือว่าเป็นกิจการที่ต้องได้รับอนุญาตภายใต้ พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว เนื่องจากไม่ได้เป็นธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในบัญชีท้ายพ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

---

[๔๓] คู่มือการปฏิบัติงานควบคุมน้ำมัน ตามพระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ จัดทำโดยกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และระเบียบการปฏิบัติงาน เรื่องการออกใบอนุญาตสถานประกอบกิจการ ควบคุมประเภทที่ ๓ จัดทำโดยสำนักความปลอดภัยธุรกิจน้ำมัน กระทรวงพลังงาน

[๔๔] มาตรา ๔ แห่ง พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว “คนต่างด้าว” หมายความว่า (๑) บุคคลธรรมดาซึ่งไม่มีสัญชาติไทย (๒) นิติบุคคลซึ่งไม่ได้จดทะเบียนในประเทศไทย (๓) นิติบุคคลซึ่งจดทะเบียนในประเทศไทย และมีลักษณะดังต่อไปนี้ (ก) นิติบุคคล ซึ่งมีหุ้นอันเป็นทุนตั้งแต่กึ่งหนึ่งของนิติบุคคลนั้นถือโดยบุคคลตาม (๑) หรือ (๒) หรือนิติบุคคลซึ่งมีบุคคลตาม (๑) หรือ (๒) ลงทุนมีมูลค่าตั้งแต่กึ่งหนึ่งของทุนทั้งหมดในนิติบุคคลนั้น (ข) ห้างหุ้นส่วนจำกัดหรือห้างหุ้นส่วนสามัญ ที่จดทะเบียน ซึ่งหุ้นส่วนผู้จัดการหรือผู้จัดการเป็นบุคคลตาม (๑) และ (๔) นิติบุคคลซึ่งจดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งมีหุ้นอันเป็นทุนตั้งแต่กึ่งหนึ่งของนิติบุคคลนั้นถือโดยบุคคลตาม (๑) (๒) หรือ (๓) หรือนิติบุคคลซึ่งมีบุคคลตาม (๑) (๒) หรือ (๓) ลงทุนมีมูลค่าตั้งแต่กึ่งหนึ่งของทุนทั้งหมดในนิติบุคคลนั้น

ข้อจำกัดอื่น ๆ

นอกเหนือจากกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับเกี่ยวกับการขออนุญาตต่าง ๆ ข้างต้น ผู้ที่ประสงค์จะประกอบกิจการเป้าหมายอาจจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบอื่น ๆ ดังนี้

(๑) พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ.วัตถุอันตราย") ได้กำหนดประเภทวัตถุอันตราย[๔๕]ตามความจำเป็นแก่การควบคุมเป็น ๔ ชนิด ทั้งนี้ ให้รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมโดยความเห็นของคณะกรรมการมีอำนาจกำหนดชื่อหรือคุณสมบัติของวัตถุอันตราย ชนิดของวัตถุอันตราย กำหนดเวลาการใช้บังคับและหน่วยงานผู้รับผิดชอบในการควบคุมวัตถุอันตรายประเภทดังกล่าว (อาทิ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และกรมโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น) ในการนี้ หากการประกอบกิจการธุรกิจเป้าหมาย จะต้องนำเข้า ส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครองซึ่งวัตถุอันตรายตามที่ประกาศภายใต้กฎกระทรวงตามประเภทและจำนวนที่กำหนด ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องจดแจ้ง (ในกรณีวัตถุอันตรายชนิดที่ ๒) หรือขอใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ในกรณีวัตถุอันตรายชนิดที่ ๓)

(๒) พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. ๒๕๒๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร") กำหนดให้ผู้ประกอบการที่มีความประสงค์จะก่อสร้างอาคารจะต้องได้รับใบอนุญาตก่อสร้าง ดัดแปลง หรือรื้อถอนอาคาร (แบบ อ.๑) จากเจ้าพนักงานท้องถิ่นสำหรับการก่อสร้างอาคารดังกล่าว นอกจากนี้ พ.ร.บ.ควบคุมอาคารกำหนดให้โรงกลั่นน้ำมัน และสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง (ซึ่งมีพื้นที่ตั้งแต่ ๓๐๐ ตารางเมตรขึ้นไป) เป็นอาคารควบคุมการใช้ตามมาตรา ๓๒ (๒) ซึ่งจะต้องได้รับใบรับรองการก่อสร้างอาคาร ดัดแปลงอาคาร หรือเคลื่อนย้ายอาคาร (แบบ อ.๖) ด้วย ในกรณีที่ขนาดของอาคารโรงกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิง และ/หรือ สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง เข้าข่ายเป็นอาคารตามมาตรา ๓๒ ทวิ ของ พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร (เช่น ขนาดใหญ่พิเศษ หรือ อาคารโรงงานที่สูงกว่า ๑ ชั้น และมีพื้นที่ตั้งแต่ ๕,๐๐๐ ตารางเมตรขึ้นไป) การขออนุญาตก่อสร้างจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับลักษณะของอาคารและระบบต่าง ๆ ภายในอาคารตามที่กำหนดไว้เป็นการเฉพาะ อาทิ จะต้องจัดให้มีระบบการเตือน ระบบการป้องกันและการระงับอัคคีภัย และระบบระบายอากาศ รวมถึงจะต้องได้รับการตรวจสอบสภาพอาคารด้านความมั่นคงแข็งแรงเพิ่มเติม[๔๖]

(๓) พระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. ๒๕๖๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ.การผังเมือง") ได้ให้อำนาจแก่กรมโยธาธิการและผังเมืองและ/หรือหน่วยงานท้องถิ่นในการจัดทำผังเมือง รวมถึงการกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินแต่ละประเภท และข้อจำกัดเกี่ยวกับอาคารต่าง ๆ ในแต่ละพื้นที่ ดังนั้น การใช้ที่ดินเพื่อตั้งเป็นโรงกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิง และ สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิงอาจมีข้อจำกัดหรือจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขเฉพาะในแต่ละพื้นที่

(๔) พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ.สิ่งแวดล้อม") และประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดโครงการ กิจการ หรือการดำเนินการ ซึ่งต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม และหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดให้การก่อสร้างโรงกลั่นน้ำมันจะต้องมีการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมภายใต้ พ.ร.บ.สิ่งแวดล้อมก่อนการขออนุญาตเพื่อก่อสร้างสถานประกอบกิจการหรือขั้นตอนการขออนุญาตเพื่อประกอบกิจการ (แล้วแต่กรณี)

---

[๔๕] มาตรา ๔ ในพระราชบัญญัติวัตถุอันตราย "วัตถุอันตราย" หมายความว่า วัตถุดังต่อไปนี้ (๑) วัตถุระเบิดได้ (๒) วัตถุไวไฟ (๓) วัตถุออกซิไดซ์และวัตถุเปอร์ออกไซด์ (๔) วัตถุมีพิษ (๕) วัตถุที่ทำให้เกิดโรค (๖) วัตถุกัมมันตรังสี (๗) วัตถุที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางพันธุกรรม (๘) วัตถุกัดกร่อน (๙) วัตถุที่ก่อให้เกิดการระคายเคือง (๑๐) วัตถุอย่างอื่น ไม่ว่าจะเป็นเคมีภัณฑ์หรือสิ่งอื่นใด ที่อาจทำให้เกิดอันตรายแก่บุคคล สัตว์ พืช ทรัพย์ หรือสิ่งแวดล้อม

[๔๖] กฎกระทรวง กำหนดประเภทอาคารที่ต้องจัดให้มีผู้ตรวจสอบ พ.ศ. ๒๕๔๘

(๕) พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. ๒๕๓๕ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ("พ.ร.บ.การสาธารณสุข") กำหนดให้ราชการส่วนท้องถิ่นมีอำนาจในการกำหนดประเภทของกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ และกำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขสำหรับผู้ประกอบกิจการที่ต้องปฏิบัติตาม[๔๗] และประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ กำหนดให้การผลิต สะสม กลั่น หรือขนส่งปิโตรเลียมหรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ถือเป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพซึ่งต้องได้รับใบอนุญาตจากเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นก่อนการดำเนินกิจการ[๔๘] อย่างไรก็ดี การพิจารณาว่าผู้ประกอบกิจการจะต้องขออนุญาตใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพหรือไม่จะขึ้นอยู่กับข้อบัญญัติท้องถิ่นของพื้นที่ที่ตั้งสถานที่ประกอบกิจการดังกล่าว

เนื่องจากข้อกำหนดตาม พ.ร.บ.วัตถุอันตราย พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ร.บ.การผังเมือง พ.ร.บ.สิ่งแวดล้อม และพ.ร.บ.สาธารณสุข ข้างต้น เป็นเพียงเงื่อนไขทั่วไปซึ่งผู้ที่ประสงค์จะดำเนินการที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตาม โดยไม่ได้มีข้อจำกัดในคุณสมบัติของผู้ขออนุญาตหรือจำกัดจำนวนใบอนุญาต ดังนั้น ข้อกำหนดต่าง ๆ ข้างต้นจึงไม่ถือเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจเป้าหมาย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ("ธุรกิจเป้าหมาย") ผู้ประกอบกิจการจะต้องมีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ต้นทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจหรือโรงกลั่นน้ำมันเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง เพื่อให้เกิดการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) และใช้เทคโนโลยีระดับสูง ยิ่งต้องการให้โรงกลั่นน้ำมันมีกำลังการผลิตได้มาก ก็ต้องใช้เงินลงทุนมาก ทำให้มีระยะเวลาคืนทุนนาน การเข้า-ออกจากธุรกิจจึงทำได้ยากเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจอาจเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและทรัพยากรต่าง ๆ เพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจจากการขยายกำลังการผลิตที่สูงขึ้นและการเข้าถึงเทคโนโลยีการผลิตที่เป็นของบริษัท อ. ที่จะช่วยเสริมประสิทธิภาพในการทำงานของบริษัท บ. แต่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนไม่ได้ขึ้นอยู่กับการรวมธุรกิจเพียงเท่านั้น ปัจจัยอื่น ๆ เช่น สภาวะตลาดทุน ความน่าเชื่อถือทางการเงินของบริษัท และความเชื่อมั่นของนักลงทุน ต่างก็มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของบริษัทเช่นกัน ผู้ประกอบธุรกิจมีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหลายช่องทาง ทั้งจากสถาบันทางการเงิน หุ้นกู้จากเอกชน หรือการระดมทุนจากนักลงทุนทั้งในและนอกตลาดหลักทรัพย์ และข้อเท็จจริงที่ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันล้วนแล้วเป็นบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งสามารถระดมทุนได้ง่ายอยู่แล้ว ดังนั้น การรวมธุรกิจจึงไม่ใช่ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจสามารถผูกขาดในตลาดทุนได้ จึงไม่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและต้นทุนทางการเงินของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ

ดังนั้น การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. จะไม่ใช่ปัจจัยที่ส่งผลให้ต้นทุนในการประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในอุตสาหกรรมนี้เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากต้นทุนในการประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ขึ้นอยู่กับความต้องการลงทุนในโรงกลั่นน้ำมันว่าจะให้มีกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมากน้อยเพียงใด และระดับความก้าวหน้าและความเข้มข้นของเทคโนโลยี การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ สำหรับต้นทุนการเข้าสู่ตลาดธุรกิจโรงกลั่นที่สำคัญจะเป็นต้นทุนด้านเทคโนโลยีที่สามารถแข่งขันได้ในอุตสาหกรรมนี้ ซึ่งก็ไม่ได้เป็นผลต่อเนื่องโดยตรงจากการควบรวมธุรกิจในครั้งนี้

---

[๔๗] มาตรา ๓๒ ของ พ.ร.บ. การสาธารณสุข

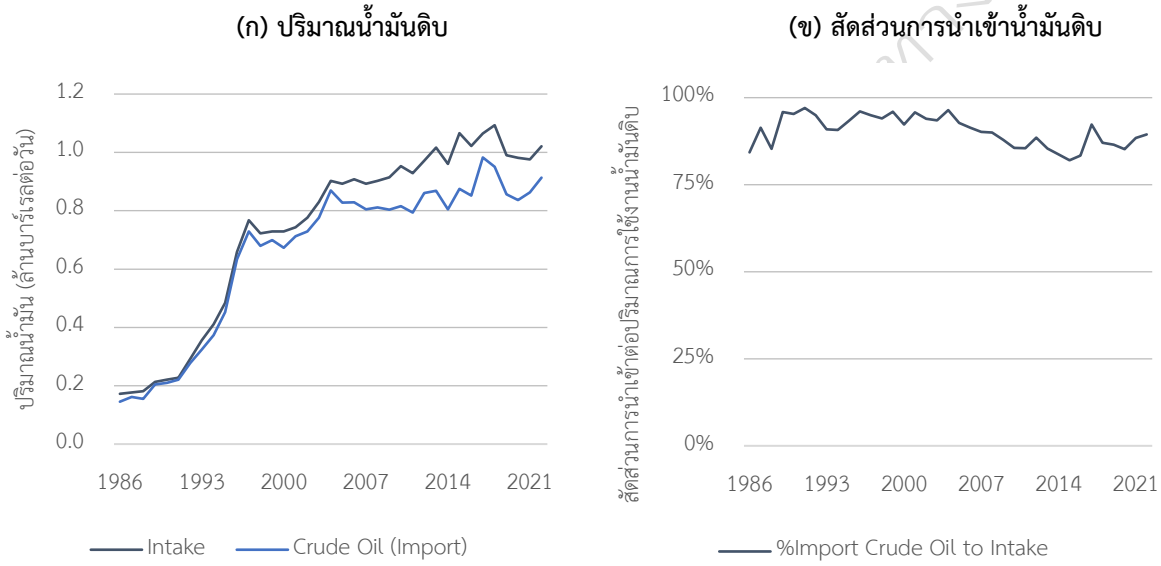
[๔๘] มาตรา ๓๓ ของ พ.ร.บ. การสาธารณสุข และข้อ ๑๒ (๓) ของ ประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

ต้นทุนและการเข้าถึงวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญที่สุดของธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันก็คือน้ำมันดิบ ซึ่งจะส่งผลกับต้นทุนส่วนเพิ่มของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจโดยตรง

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจเป็นผู้ผูกขาดตลาดวัตถุดิบ โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นในประเทศไทยที่ต้องนำเข้าน้ำมันดิบจากผู้ขายในต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยเมื่อเปรียบเทียบปริมาณน้ำมันดิบที่มีการใช้งานในประเทศไทยพบว่า สัดส่วนการนำเข้าน้ำมันดิบอยู่ในสัดส่วนที่สูง ซึ่งไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๘๒ ของปริมาณน้ำมันดิบรวมที่มีการใช้งานในประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีสถานะเป็นผู้รับราคา (price taker) ในตลาดน้ำมันดิบ ซึ่งไม่มีอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่ายน้ำมันดิบได้มากนักเมื่อพิจารณาจากส่วนแบ่งทั้งในตลาดน้ำมันดิบและส่วนแบ่งในตลาดผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยที่บ่งชี้ถึงปริมาณความต้องการวัตถุดิบ

ภาพที่ ๑๓ ปริมาณการใช้น้ำมันดิบในโรงกลั่น (intake) และปริมาณการนำเข้าน้ำมันดิบ



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

อีกทั้ง บริษัท บ. และบริษัท อ. มีปริมาณการใช้น้ำมันดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบตั้งต้นเพียงประมาณร้อยละ xx ถึง xx ของปริมาณการใช้วัตถุดิบทั้งตลาด แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. ไม่ได้เป็นผู้ซื้อน้ำมันดิบเพียงรายเดียวในประเทศไทย รวมถึงมีสัดส่วนการซื้อน้ำมันดิบในสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับตลาดทั้งหมด ทำให้ไม่มีอำนาจเหนือตลาดวัตถุดิบที่สามารถเพิ่มต้นทุนหรือกีดกันการเข้าถึงวัตถุดิบของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นได้

นอกจากนี้ ในด้านต้นทุนของน้ำมันดิบซึ่งใช้เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันไม่สามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตได้เอง เนื่องจากราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง จึงคาดการณ์ผลประกอบการได้ยาก รวมถึงมีปัจจัยเสี่ยงจากการดำเนินการสั่งซื้อน้ำมันดิบที่ต้องสั่งซื้อกันล่วงหน้าอย่างน้อย ๑ – ๒ เดือนก่อนส่งมอบ โดยการตกลงซื้อขายจะระบุเพียงปริมาณเท่านั้น ส่วนราคาจะอ้างอิงกับราคาน้ำมันตลาดโลกในเดือนส่งมอบ และโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยแต่ละรายต้องซื้อตามราคาตลาด (price taker) จึงทำให้โรงกลั่นน้ำมันไม่สามารถคาดการณ์ผลประกอบการของบริษัทได้[๔๙] ดังนั้น การรวมธุรกิจไม่สามารถเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับผู้จำหน่ายน้ำมันดิบที่จะส่งผลกระทบต่อโรงกลั่นน้ำมันรายอื่นได้ รวมถึงไม่สามารถจำกัดการเข้าถึงหรือเพิ่มต้นทุนของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นได้

[๔๙] กรมธุรกิจพลังงาน. ๒๕๕๘. “ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเชื้อเพลิงในประเทศไทย”.

ต้นทุนและการเข้าถึงบุคลากร

ถึงแม้ว่าในอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมันมีความจำเป็นต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือและมีใบอนุญาตประกอบอาชีพเป็นจำนวนมาก แต่ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีการผลิตบุคลากรที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจอย่างพอเพียงในแต่ละปีทั้งในระดับวิทยาลัยและมหาวิทยาลัย อุปทานแรงงานที่เพิ่มในตลาดสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบธุรกิจทุกรายในการแสวงหาแรงงานที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจทุกรายสามารถดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถตามต้องการได้ จากการเสนอค่าตอบแทนที่เหมาะสม สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี โอกาสในการเติบโตในสายอาชีพ ฯลฯ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ นอกจากนี้ การรวมธุรกิจมิได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ผูกขาดตลาดแรงงาน ดังนั้น การรวมธุรกิจครั้งนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นถูกจำกัดการเข้าถึงทรัพยากรบุคคล

ต้นทุนและการเข้าถึงเทคโนโลยี

การเข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมสามารถขับเคลื่อนการเติบโตและความสามารถในการแข่งขันในอุตสาหกรรม ถึงแม้ว่าการรวมธุรกิจจะทำให้บริษัทสามารถเข้าถึงเทคโนโลยี นวัตกรรมและทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทที่ถูกรวมธุรกิจได้ อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมยังสามารถทำได้ด้วยวิธีอื่น เช่น การวิจัยและพัฒนา (R&D) หรือการสร้างพันธมิตรและความร่วมมือทางธุรกิจ ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจ นอกจากนี้ เทคโนโลยีการกลั่นน้ำมันก็เป็นเทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาขึ้นอย่างยาวนานแล้ว จึงมิได้มีนวัตกรรมใหม่ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงด้านการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ (drastic innovation) ดังนั้น การรวมธุรกิจครั้งนี้ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงเทคโนโลยี

ต้นทุนและการเข้าถึงพื้นที่โรงกลั่น

การเข้าถึงพื้นที่ที่ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันนั้น พบว่า การขนส่งน้ำมันดิบมักจะเป็นการขนส่งน้ำมันทางเรือจากต่างประเทศ จึงต้องมีโรงกลั่นตั้งอยู่ในพื้นที่ริมทะเลที่สามารถรับน้ำมันดิบในพื้นที่ริมทะเล แล้วสามารถกลั่นน้ำมันดิบและได้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพื่อนำไปจำหน่ายได้เลย เพื่อทำให้ประหยัดต้นทุนการขนส่งน้ำมันอีกทอดหนึ่ง รวมถึงหากเข้าถึงสถานที่ตั้งโรงกลั่นที่เรือขนาดใหญ่มาก (Very Large Crude Carrier: VLCC) สามารถเข้าถึงพื้นที่เพื่อขนถ่ายน้ำมันได้โดยตรง ทำให้การขนส่งน้ำมันดิบในแต่ละรอบสามารถบรรทุกได้ในปริมาณมาก ๆ และประหยัดต้นทุนการขนส่งน้ำมันดิบต่อรอบได้เพิ่มขึ้น ซึ่งการเข้าถึงทำเลของโรงกลั่นน้ำมันในพื้นที่ที่สะดวกหรือใกล้แหล่งทรัพยากรและตลาดจะช่วยลดต้นทุนค่าส่งของบริษัท และเป็นปัจจัยเสริมในการเพิ่มความสามารในการทำกำไรของอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมันแต่ละแห่งด้วย[๕๐]

โดยการรวมธุรกิจนี้ บริษัท บ. จะได้เป็นเจ้าของโรงกลั่นของบริษัท อ. ซึ่งเป็นสถานที่รับน้ำมันดิบที่สำคัญ และเหมาะกับเรือขนส่งน้ำมันขนาดใหญ่มาก (VLCC)

การเป็นเจ้าของพื้นที่โรงกลั่นที่ติดทะเลและง่ายต่อการเข้าถึงของเรือขนส่งน้ำมันดิบขนาดใหญ่นั้น ถือเป็นสถานที่ที่สำคัญที่รับน้ำมันดิบและกลั่นน้ำมันได้สะดวกยิ่งขึ้น ทำให้การเข้าถึงพื้นที่ของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นถูกจำกัดลง และการสร้างโรงกลั่นริมทะเลนั้นทำได้ยากมากยิ่งขึ้น เนื่องจากในพื้นที่ดังกล่าวมีโรงกลั่นน้ำมันที่สำคัญ ๒ แห่ง ได้แก่ โรงกลั่นของบริษัท อ. และโรงกลั่นของบริษัท ป.๒ และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดขึ้นมากในกรณีของการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมปิโตรเลียมในประเทศไทย

ดังนั้น การรวมธุรกิจทำให้อุปสรรคต่อการเข้าถึงพื้นที่โรงกลั่นของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นอาจเพิ่มขึ้น เนื่องจากโอกาสในการเข้าถึงพื้นที่ที่เหมาะสมลดน้อยลง จากข้อจำกัดด้านพื้นที่ และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวด ซึ่งล้วนทำให้พื้นที่โรงกลั่นน้ำมันติดทะเลที่เหมาะสมลดน้อยลง

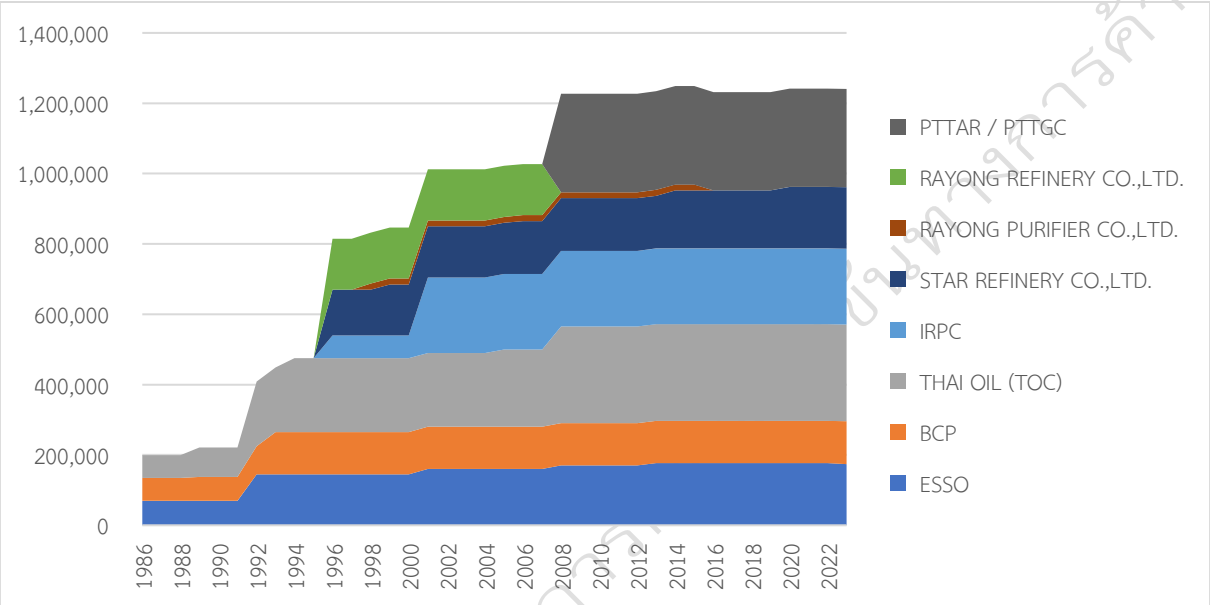
---

[๕๐] ศูนย์วิจัยกรุงศรี. (๒๕๖๒).แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมปี ๒๕๖๒-๖๔ อุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมัน. แหล่งเข้าถึงออนไลน์: https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/energy-utilities/refinery/io/industry-outlook-refinery.

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

ข้อมูลจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน แสดงให้เห็นว่ากำลังการผลิตรวมในตลาดโรงกลั่นน้ำมันนั้นเพิ่มสูงขึ้นจากการลงทุนของผู้ประกอบธุรกิจรายเดิมในช่วง ๓๐ ปีที่ผ่านมา ซึ่งการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่อาจทำได้ยากเนื่องจากข้อจำกัดด้านเงินลงทุนที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง จึงจะเห็นว่าการขยายกำลังการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจมักจะเป็นผู้ประกอบธุรกิจรายเดิมซึ่งมีศักยภาพในการขยายตลาดได้ ดังภาพต่อไปนี้

ภาพที่ ๑๔ กำลังการผลิต (capacity) ของโรงกลั่น



ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

กลุ่มบริษัท ป. ซึ่งมีบริษัทย่อยในตลาดโรงกลั่นน้ำมันจำนวน ๓ บริษัท ได้แก่ บริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ มีการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบธุรกิจที่มีการขยายกำลังการผลิตมักจะเป็นผู้ประกอบธุรกิจรายเดิมในตลาด เนื่องจากมีศักยภาพในการลงทุนและขยายการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัท ป.๒ กำลังดำเนินการลงทุนโครงการพลังงานสะอาดเพื่อเพิ่มกำลังการกลั่นน้ำมัน ทำให้สามารถรับน้ำมันดิบชนิดหนักได้มากขึ้น ตลอดจนเพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์โดยเปลี่ยนน้ำมันเตาเป็นน้ำมันอากาศยานและน้ำมันดีเซล โดยคาดว่าจะสามารถทยอยเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ ในปี ๒๕๖๗ และสามารถผลิตได้เต็มรูปแบบในปี พ.ศ. ๒๕๖๘

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การรวมธุรกิจครั้งนี้จะไม่เป็นสาเหตุหรือปัจจัยที่ทำให้การเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันกระทำได้ยากขึ้น ทั้งนี้ การเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่มีความยากอยู่แล้ว ตามลักษณะของอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนสูง ต้องใช้เทคโนโลยีระดับสูง ข้อจำกัดด้านพื้นที่ตั้งโรงกลั่น และข้อกำหนดมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม กอปรกับมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่ครอบครองส่วนแบ่งตลาดในสัดส่วนที่สูงอยู่ก่อนแล้วที่จะมีการควบรวมและมีการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง

๑.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดเพิ่มจากขีดความสามารถในการผลิตที่สูงขึ้น หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามมาตรฐานในประกาศของกรมธุรกิจพลังงาน[๕๑] ปัจจัยดังกล่าวทำให้การแข่งขันอยู่ในระดับที่สูงกว่าสินค้าประเภทอื่นที่มีความแตกต่างกัน (differentiated products) รวมไปถึงผู้ซื้อสามารถเข้าถึงข้อมูลของราคาได้โดยง่ายมีการประกาศที่ชัดเจนและยังเป็นราคาอ้างอิงทางเศรษฐกิจซึ่งถูกกำหนดโดยราคาจากตลาดโลกอีกด้วย

ราคาน้ำมัน ณ โรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยยังถูกตั้งโดยอ้างอิงราคาขายน้ำมันของโรงกลั่นที่ประเทศสิงคโปร์มาโดยตลอดนับตั้งแต่มีการสร้างโรงกลั่นน้ำมันไทยออยล์ที่ศรีราชาแล้วเสร็จและโรงกลั่นทุกโรงที่สร้างขึ้นในภายหลังก็ใช้หลักการดังกล่าวกำหนดราคาเช่นกัน โดยเหตุผลหลักที่ใช้ในการตั้งราคาน้ำมันที่อิงราคาขายน้ำมันของประเทศสิงคโปร์คือ ราคาขายน้ำมันของประเทศสิงคโปร์เป็นราคาที่สะท้อนราคาน้ำมันของโลก เนื่องจากโรงกลั่นของสิงคโปร์ผลิตน้ำมันเพื่อส่งออกเป็นส่วนใหญ่ ส่วนราคาน้ำมัน ณ โรงกลั่นน้ำมันของประเทศไทยจะถูกคำนวณโดยใช้เกณฑ์การอ้างอิงสูตรราคาขายน้ำมันที่ตลาดสิงคโปร์รวมค่าพรีเมี่ยม (import parity) [๕๒]

ราคาขายน้ำมันที่ประเทศสิงคโปร์ที่ใช้อ้างอิงจะประกอบไปด้วย ๓ ส่วนได้แก่

(๑) ราคา Mean of Platts (MOPS) เฉลี่ย ๓ วัน ย้อนหลังของเบนซินออกเทน ๙๕ (ที่ ๖๐ °F) สำหรับใช้คำนวณราคา ณ โรงกลั่นของเบนซิน ออกเทน ๙๕ แก๊สโซฮอล์ ๙๕ แก๊สโซฮอล์ E๒๐ และ E๘๕

(๒) ราคา Mean of Platts (MOPS) เฉลี่ย ๓ วัน ย้อนหลังของเบนซินออกเทน ๙๑ (ที่ ๖๐ °F) สำหรับใช้คำนวณราคา ณ โรงกลั่นของแก๊สโซฮอล์ ๙๑

(๓) ราคา Mean of Platts (MOPS) เฉลี่ย ๓ วัน ย้อนหลังของแก๊สออยล์ (ที่ ๖๐°F) สำหรับใช้คำนวณราคา ณ โรงกลั่นของน้ำมันดีเซลหมุนเร็ว

สำหรับในส่วนของค่าพรีเมี่ยม ซึ่งเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มเพื่อกำหนดราคา ณ โรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยจะประกอบด้วย (๑) ค่าขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงจากสิงคโปร์มายังไทย ซึ่งอิงอัตรา World Scale (๒) ค่าประกันภัย (๓) ค่าสูญเสียน้ำมันระหว่างขนส่ง (๔) ค่าเสียเวลาเรือ (๕) ค่าปรับคุณภาพน้ำมัน (๖) ค่าใช้จ่ายสำรองน้ำมันเพื่อความมั่นคง และ (๗) ค่าบริการอื่น ๆ (ค่าใช้จ่ายคลังและค่าลำเลียง)

เพื่อคำนวณราคาขายน้ำมัน ณ โรงกลั่น ราคาขายทั้งหมดจะถูกปรับให้เป็นอุณหภูมิ ๘๖ °F ตามมาตรฐานการวัดปริมาณน้ำมันของไทย และค่าใช้จ่ายข้างต้นจะถูกแปลงที่จากค่าเงินดอลลาร์ต่อบาร์เรลให้เป็นบาทต่อลิตร โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นปัจจุบัน และขั้นตอนสุดท้ายจะบวกค่าใช้จ่ายการผสมเอทานอลและไบโอดีเซลเพื่อให้ได้น้ำมันแก๊สโซฮอล์และไบโอดีเซลตามมาตรฐาน

---

[๕๑] ที่มา: http://elaw.doeb.go.th/document_doeb/TH/๖๙๙TH_๐๐๐๑.pdf และ http://elaw.doeb.go.th/document_doeb/TH/๖๗๔TH_๐๐๐๑.pdf

[๕๒] ที่มา: https://www.eppo.go.th/images/Infromation_service/procurement/๒๕๕๙/๐๒_Feb/SLK-KLG-๒๕๕๙-๐๒-๒๕_TOR.pdf

การที่ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) และราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทย (ราคาหน้าโรงกลั่น) ถูกคำนวณโดยใช้เกณฑ์การอ้างอิงสูตรราคาขายน้ำมันที่ตลาดสิงคโปร์รวมค่าพรีเมี่ยม (import parity) ส่งผลให้เมื่อเกิดความไม่สอดคล้องระหว่างราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศกับราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในต่างประเทศ ผู้ประกอบธุรกิจต่างก็สามารถที่จะนำเข้าหรือส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมส่วนเกินไปยังต่างประเทศได้ ซึ่งแรงกดดันจากราคาอ้างอิงในตลาดโลกตามที่ได้กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันไม่สามารถปรับเปลี่ยนราคาสินค้าได้อย่างเป็นอิสระจากกลไกตลาด ด้วยการที่ลักษณะและคุณภาพของสินค้าถูกควบคุมโดยหน่วยงานของรัฐ อีกทั้งราคาสินค้าก็ถูกกำหนดโดยอ้างอิงกับราคาอ้างอิงในต่างประเทศ (import parity) ทำให้<u>การรวมธุรกิจไม่อาจส่งผลต่อความสามารถในการเพิ่มหรือลดราคาสินค้า หรือลดคุณภาพสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจได้มาก กอรปกับมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นมีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่ามาก</u>

<u>ประการที่สอง</u> หากผู้ประกอบธุรกิจมีการกำหนดราคาที่สูงกว่าระดับราคาอ้างอิงที่ได้กล่าวไปข้างต้นจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันสูญเสียยอดขายให้แก่ผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมซึ่งสามารถนำเข้าน้ำมันในต้นทุนที่ต่ำกว่าได้ และอาจส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจสูญเสียส่วนแบ่งตลาดในประเทศรวมถึงส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบธุรกิจอีกด้วย ข้อมูลของสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน แสดงอัตราส่วนการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเฉลี่ยระหว่างปี ๒๕๖๑ – ๒๕๖๕ อยู่ในช่วงร้อยละ ๓.๑ ถึงร้อยละ ๙.๕ ของกำลังการผลิตภายในประเทศ[๕๓] นอกจากนี้ระยะเวลาในการนำเข้าน้ำมันดิบจากต่างประเทศก็ไม่ได้เป็นระยะเวลาที่นาน[๕๔] จึงไม่มีข้อจำกัดในการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า อุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์มาใช้ภายในประเทศอยู่ด้วย และเป็นแรงกดดันด้านราคาต่อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไทย

ตารางที่ ๒๐ อัตราส่วนของปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่อกำลังการผลิตรวมภายในประเทศ

ปี	ปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเฉลี่ยต่อวัน (บาร์เรลต่อวัน) (๑)	กำลังการผลิตรวมเฉลี่ยต่อวันภายในประเทศ (บาร์เรลต่อวัน) (๒)	อัตราส่วนของปริมาณการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่อกำลังการผลิตรวมเฉลี่ยต่อวันภายในประเทศ (๑) / (๒)
๒๕๖๑	๕๙,๙๔๒	๑,๐๙๖,๕๐๐	๕.๕%
๒๕๖๒	๑๐๔,๑๑๔	๑,๐๙๖,๕๐๐	๙.๕%
๒๕๖๓	๔๕,๐๖๘	๑,๑๐๖,๕๐๐	๔.๑%
๒๕๖๔	๓๔,๘๒๑	๑,๑๐๖,๕๐๐	๓.๑%
๒๕๖๕	๗๗,๙๖๘	๑,๑๐๖,๕๐๐	๗.๐%

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

<u>ประการที่สาม</u> ในด้านความสามารถในการผลิตพบว่า ในปี ๒๕๖๕ โรงกลั่นน้ำมันในประเทศมีอัตราการใช้งาน (utilization rate) เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ ๘๒[๕๕] โดยหากเทียบระหว่างกำลังการผลิตภายหลังการรวมธุรกิจของบริษัท บ. กับกำลังการผลิตส่วนเกิน (excess capacity) ของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ จะพบว่า กำลังการผลิตส่วนเกินของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ ๔๐.๑ ของกำลังการผลิตภายหลังการรวมธุรกิจของบริษัท บ. ซึ่งหากสมมติให้บริษัท บ. ทำการลดปริมาณการผลิตหรือตั้งราคาสินค้าที่สูงขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นก็สามารถตอบสนอง

[๕๓] https://www.eppo.go.th/epposite/index.php/th/energy-information/static-energy/static-petroleum

[๕๔] การขนส่งน้ำมันดิบจากตะวันออกกลางใช้เวลาในการขนส่งประมาณ ๑๕ – ๒๐ วัน และจากตะวันออกไกลใช้เวลาประมาณ ๓ – ๗ วัน (ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน))

[๕๕] https://www.eppo.go.th/epposite/index.php/th/energy-information/static-energy/static-petroleum

ต่อการทำการดังกล่าวโดยการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพิ่ม เพื่อทดแทนปริมาณการผลิตที่ขาดหายไป และสร้างผลกำไรให้แก่ตนเองเพิ่มได้ แรงจูงใจของบริษัท บ. ในการเพิ่มราคาสินค้าหรือลดคุณภาพของสินค้าภายหลังจากรวมธุรกิจจะอยู่ในระดับที่ต่ำ

เมื่อวิเคราะห์ความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจในการลดการแข่งขัน พบว่า ด้วยการที่ลักษณะและคุณภาพของสินค้าของโรงกลั่นน้ำมันแต่ละรายถูกควบคุมโดยหน่วยงานรัฐ จึงส่งผลให้สินค้า ไม่ว่าจะถูกผลิตจากผู้ผลิตรายใด ต่างก็มีคุณลักษณะที่เหมือนกัน และสามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ ส่งผลให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนไปใช้สินค้าของโรงกลั่นน้ำมันรายอื่นในตลาดได้โดยง่าย จึงสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจอาจไม่มีความสามารถที่จะมีการกระทำอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขัน อีกทั้งเมื่อวิเคราะห์แรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจในการลดการแข่งขัน พบว่า อาจไม่มีแรงจูงใจที่จะมีการกระทำในลักษณะดังกล่าว เนื่องจากหากผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีการกระทำในลักษณะที่เป็นการขึ้นราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแล้ว ด้วยปัจจัยเกี่ยวกับโครงสร้างและการแข่งขันของตลาดที่เกี่ยวเนื่องซึ่งได้แสดงให้เห็นข้างต้นนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นรวมกันมีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่ามาก ทำให้การขึ้นราคาจะส่งผลเสียต่อส่วนแบ่งตลาดของผู้รวมธุรกิจ

นอกจากนี้ หากพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าหันมาซื้อน้ำมันของตน เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายน้ำมันของตนได้ในลักษณะการตั้งราคาเพื่อรุกคืบตลาดและกำจัดคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหรือการใช้ความได้เปรียบจากการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) ที่ใหญ่ขึ้นลดราคาเพื่อกดดันการแข่งขันในตลาด

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ในประเทศที่ไม่ใช่ผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศนั้นเป็นไปได้ยากที่จะมีอำนาจตลาดเพียงฝ่ายเดียว (unilateral market power) ต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบของตน เนื่องจากธรรมชาติของตลาดน้ำมันโลกที่มีลักษณะเป็นผู้ขายน้อยรายโดยแท้ ตลาดน้ำมันถูกควบคุมโดยประเทศผู้ผลิตน้ำมันและองค์กรที่มีอิทธิพลจำนวนจำกัด เช่น OPEC ซึ่งร่วมกันกำหนดราคาน้ำมันและควบคุมน้ำมันสำรองส่วนใหญ่ ดังนั้น ผู้เล่นรายใหญ่เหล่านี้จึงมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อราคาน้ำมันดิบและอุปทาน ทำให้แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่ผู้ประกอบธุรกิจในประเทศที่ไม่ได้ผลิตน้ำมันจะเจรจาต่อรองจากตำแหน่งที่มีอำนาจเหนือกว่า ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่า ผู้ประกอบธุรกิจต้องพึ่งพาผู้จำหน่ายวัตถุดิบเหล่านี้เป็นทรัพยากรที่สำคัญ

นอกจากนี้ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ใช้ในการกลั่นน้ำมันของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า บริษัท บ. อาศัยการนำเข้าน้ำมันดิบมาจากกลุ่มบริษัท ป. ส่วนบริษัท อ. มีการซื้อน้ำมันดิบส่วนใหญ่มาจากบริษัทแม่ของตนเอง ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวไม่นำไปสู่ความเป็นไปได้ว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบของแต่ละบริษัท

เมื่อพิจารณาข้อมูลการนำเข้าน้ำมันดิบของประเทศ จากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่า ในการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของโรงกลั่นน้ำมันมีการใช้น้ำมันดิบที่นำเข้า

จากต่างประเทศเป็นแหล่งวัตถุดิบหลัก เนื่องจากปริมาณน้ำมันดิบที่ผลิตได้ภายในประเทศไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้น้ำมันดิบของโรงกลั่นน้ำมันไทย และผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมีการพึ่งพาการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. กล่าวคือ มีการจัดซื้อน้ำมันดิบมาจากกลุ่มบริษัท ป. ในสัดส่วนเกินกว่าครึ่งของปริมาณน้ำมันดิบรวมในปี ๒๕๖๕ และสัดส่วนที่เหลือเป็นการจัดหามาจากบริษัทในกลุ่ม รวมถึงบริษัท ส. ระบุในรายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัทว่ามีการจัดหาและซื้อน้ำมันดิบเป็นหลักผ่านกลุ่มบริษัทแม่ คือ บริษัท อซ. และกลุ่มบริษัท ป. ขณะที่บริษัท อ. มีการจัดซื้อน้ำมันดิบเกือบทั้งหมดมาจากบริษัทในกลุ่มของบริษัทแม่เดิมซึ่งถือเป็นบริษัทเดียวที่ไม่ได้พึ่งพาการนำเข้าน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจที่บริษัท บ.จะมีความต้องการน้ำมันดิบเพิ่มขึ้น ซึ่งหากมีแนวทางในการจัดซื้อน้ำมันดิบในรูปแบบเดิม คือ การซื้อน้ำมันดิบส่วนใหญ่มาจากกลุ่มบริษัท ป. ทำให้สูญเสียช่องทางการนำเข้าน้ำมันดิบมาจากบริษัท อซ. จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเดียวในสัดส่วนที่สูง และทำให้มีความเป็นไปได้ที่จะเกิดปัญหาในด้านความมั่นคงทางพลังงานในกรณีที่กลุ่มบริษัทเพียงกลุ่มเดียวดังกล่าวไม่สามารถจัดหาน้ำมันดิบได้ในระยะสั้น จึงควรกำหนดให้บริษัท บ. กระจายความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางพลังงาน ด้วยการกำหนดสัดส่วนของการจัดหาน้ำมันดิบผ่านบริษัทอื่น เพื่อกระจายความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางพลังงาน และเพิ่มช่องทางผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยให้หลากหลายมากขึ้น

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบแต่ละราย และอาจไม่สร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ อย่างไรก็ตาม ปริมาณความต้องการน้ำมันดิบที่เพิ่มขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจของบริษัท บ. ทำให้มีความเสี่ยงต่อการจัดหาน้ำมันดิบในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย ซึ่งบริษัท บ. มีการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ในสัดส่วนเกินกว่าครึ่งของปริมาณน้ำมันดิบรวม ขณะที่บริษัท อ. รับน้ำมันดิบมาจากบริษัทในกลุ่มของบริษัทแม่เดิมคือ บริษัท อซ. ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจมีความเสี่ยงในด้านความมั่งคงทางพลังงาน จากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเพียงกลุ่มเดียว จึงควรกำหนดให้กระจายความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางพลังงาน และเพิ่มความหลากหลายของผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีการปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามสถานการณ์ของโลก เช่น ความตึงเครียดภายในภูมิภาค ภัยธรรมชาติ และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ อีกทั้งการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยยังถูกกำกับดูแลบนหลักการที่ให้ความเท่าเทียมกับการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) ทำให้ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยตั้งแต่ออกจากกระบวนการผลิต ถูกกำหนดโดยอ้างอิงจากเกณฑ์ราคามาตรฐานตามที่ภาครัฐกำหนด อันทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันไม่สามารถปรับเปลี่ยนราคาสินค้าได้อย่างเป็นอิสระจากกลไกตลาดโดยสิ้นเชิงและโดยไม่ส่งผลเสียกับตัวผู้ประกอบธุรกิจเอง

ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยมีการกำกับดูแลโดยหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน ประกอบกับราคาน้ำมัน ณ โรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยถูกตั้งให้อ้างอิงราคาขายน้ำมันของโรงกลั่นที่ประเทศสิงคโปร์มาโดยตลอด จึงส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีสถานะเป็นเพียงผู้รับราคา (price taker) มาจากตลาด

นอกจากนี้ ลูกค้าของบริษัท บ. และบริษัท อ. ที่มีการซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของแต่ละบริษัท พบว่า มีความเป็นไปได้ว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อลูกค้าของแต่ละบริษัท

ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเป็นธุรกิจต้นน้ำซึ่งจะส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ผลิตได้ไปยังธุรกิจการค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่เป็นคู่ค้า ดังที่วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผู้รวมธุรกิจไม่สามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลงได้ นอกจากนี้ ทั้งธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและธุรกิจการค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นผู้ประกอบธุรกิจเดียวกัน การผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมถือเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายเองเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจะทำให้ผลกระทบกับลูกค้าอื่น ๆ ของผู้ประกอบธุรกิจยิ่งถูกจำกัด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวไม่อาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดโรงกลั่นน้ำมันของแต่ละบริษัท

๑.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การวิเคราะห์ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ซึ่งทำให้จำนวนโรงกลั่นในตลาดลดลง ๑ ราย จะพิจารณาใน ๓ ประเด็นหลัก คือ ๑. ความสามารถในการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจที่อยู่ในตลาด ๒. แรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจในการรักษาเสถียรภาพของการร่วมมือกัน และ ๓. ความยั่งยืนของการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจในตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ความสามารถในการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจที่อยู่ในตลาดอยู่ในระดับต่ำ

ผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายล้วนแต่มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นของตนเอง และจะให้ความสำคัญกับการผลิตเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่มีผ่านช่องทางการจำหน่ายของตนก่อน ประกอบกับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคพื้นฐานที่สำคัญและส่งผลกระทบโดยตรงต่อเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้ภาครัฐมีการติดตาม ควบคุม และกำกับดูแลอย่างเข้มงวดเพื่อให้แน่ใจได้ว่าปริมาณของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในตลาดมีเพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศ ส่งผลให้ความสามารถในการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจที่อยู่ในตลาดเพื่อกระทำการใดก็ตาม (รวมถึงพฤติกรรมกีดกันการแข่งขัน) ที่ส่งผลเสียต่อผู้บริโภคนั้นเกิดขึ้นได้ยากยิ่ง[๕๖]

นอกจากนี้ หากพิจารณาข้อเท็จจริงของตลาดที่เกี่ยวเนื่องจะเห็นว่ามีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่เพิ่มสูงขึ้น (high demand elasticity)[๕๗] ความคล้ายคลึงกันของโครงสร้างต้นทุน (low cost asymmetry) สาธารณชนสามารถรับรู้ถึงข้อมูลเกี่ยวกับตลาดได้ง่าย (high market transparency)

---

[๕๖] นอกจากนี้ ความคล้ายกัน (product similarity) ของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทั้งในตลาดการผลิตฯ และตลาดค้าส่งฯ นั้นอาจส่งผลให้การรวมกิจการทำให้การร่วมมือกันทำได้ยากขึ้น (hinder collusion) เพราะทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาที่มากขึ้น (Bertrand) และเพิ่มแรงจูงใจในการตัดราคาเพื่อเพิ่มยอดขาย (deviation incentive) (ที่มา: Maryam Fathollahi, Jarrad Harford, Sandy Klasa, Anticompetitive effects of horizontal acquisitions: The impact of within-industry product similarity, Journal of Financial Economics, Volume ๑๔๔, Issue ๒, ๒๐๒๒, Pages ๖๔๕-๖๖๙.) ซึ่งการรวมกิจการดังกล่าวนั้นหากทำให้สินค้ามีความคล้ายกันมากขึ้นเพียงพอ ก็อาจส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของการแข่งขันระหว่างกลุ่มของผู้บริโภค (inter-segment) (ปรับการผลิตในขั้นตอนของการผลิต) และลดการแข่งขันภายในกลุ่มของผู้บริโภค (intra-segment) ซึ่งลดผลตอบแทนที่ได้จากการตกลงกันและเพิ่มผลตอบแทนของการตัดราคา ทำให้การตกลงกันเป็นไปได้ยากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกันแนวทางที่น่าจะเกิดขึ้นภายหลังการรวมกิจการดังกล่าว (ที่มา: Xu Xu, Kalyn T. Coatney, Product market segmentation and output collusion within substitute products, Journal of Economics and Business, Volume ๗๗, ๒๐๑๕, Pages ๑-๑๕,)

[๕๗] Gasoline Demand More Responsive to Price Changes than Economists Once Thought - Dallasfed.org and Konrad, T. (๒๐๑๒, January ๒๖). The End Of Elastic Oil. Forbes. https://www.forbes.com/sites/tomkonrad/๒๐๑๒/๐๑/๒๖/the-end-of-elastic-oil/?sh=๕๗a๒cc๑b๓๖d๖

และการบังคับตามกฎหมายที่เข้มงวด (high level enforcement) เป็นโครงสร้างที่ทำให้พฤติกรรมร่วมมือกันเป็นไปได้ยากขึ้นเพราะเป็นการเพิ่มขึ้นของประโยชน์ที่ได้จากการไม่ทำตามข้อตกลง (short-term gain from cheating) และเป็นการลดประโยชน์ที่ได้ในระยะยาวจากการร่วมมือกัน (decrease the long-run benefit from collusion)[๕๘]

<u>แรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจในการรักษาเสถียรภาพของการร่วมมือกันอยู่ในระดับต่ำ</u>

การวิเคราะห์ในส่วนนี้จะอ้างอิงงานวิจัยในหัวข้อ A Game Theoretic Framework For Strategic Production Planning (Tominac et al., ๒๐๑๗)[๕๙] ซึ่งศึกษาและจำลองการวางแผนการผลิตของโรงกลั่นน้ำมันด้วยทฤษฎีเกม โดยอิงโครงสร้างตลาดแบบ Cournot ที่มีผู้เล่นน้อยราย (oligopoly) โดยผู้ประกอบธุรกิจในตลาดไม่มีอำนาจในการควบคุมราคา แต่สามารถปรับปริมาณการผลิตเพื่อสร้างแรงกดดันราคาทางอ้อมได้ และผู้ประกอบธุรกิจทุกรายล้วนมีแรงจูงใจที่จะสร้างผลกำไรสูงสุดให้ตนเองโดยไม่คำนึงถึงผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ผลการวิจัยดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนของการร่วมมือในระดับต่ำ เนื่องจากผู้ผลิตมีแรงจูงใจที่จะเบี่ยงเบนออกจากความร่วมมือระหว่างกันในการควบคุมปริมาณการผลิตเพื่อสร้างผลตอบแทนในระยะสั้นให้แก่ตนเอง ไม่ว่าจะผ่านการเพิ่มกำลังการผลิต หรือการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด

<u>ความยั่งยืนในการร่วมมืออยู่ในระดับต่ำ</u>

ผู้ประกอบธุรกิจเกือบทุกราย (ยกเว้นโรงกลั่นน้ำมันฝาง) ล้วนแต่เป็นบริษัทจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนจำกัดที่ได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ให้สามารถออกและเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน และได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) และตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) ตามขนาดของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว และคุณสมบัติอื่นๆ ที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจได้รับการตรวจสอบทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและประชาชนในวงกว้าง เป็นเหตุให้ผู้ประกอบธุรกิจไม่มีแรงจูงใจที่จะทำพฤติกรรมที่จะส่งผลกระทบในทางลบต่อบริษัท เนื่องจากการกระทำในลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่น ซึ่งอาจนำไปสู่การลดลงของมูลค่าของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า จากลักษณะโครงสร้างตลาดที่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีขนาดใหญ่กว่าอีก ๒ รายที่เหลือมากและมีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าร้อยละ ๕๐ การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมีแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน</u>

---

[๕๘] Ivaldi, M., Jullien, B., Rey, P., Seabright, P., & Tirole, J. (๒๐๐๓). The economics of tacit collusion.

[๕๙] Tominac P, Mahalec V. A game theoretic framework for petroleum refinery strategic production planning. AIChE J. In Press (๒๐๑๗). โดยจากผลการวิจัยพบว่าทางเลือกที่ดีที่สุด ภายใต้กลยุทธ์ที่คู่แข่งกำลังเล่นอยู่ (Cournot-Nash Equilibrium) คือการผู้ประกอบธุรกิจจะเลือกผลิตและนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศ และจะทำการส่งออกผลิตภัณฑ์ที่มีอุปทานส่วนเกิน (Excess Supply) ไปยังต่างประเทศเพื่อหากำไรอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ในแง่ของการวางแผนการผลิตจะพบว่าผู้ประกอบธุรกิจจะมีการแข่งขันกันเพื่อผลิตสินค้า/ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูงที่สุด ณ เวลานั้นก่อน และจะมีการกระจายกำลังการผลิตให้แก่ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ตามอัตราส่วนกำลังการผลิต (Refinery Yield) ต่อไป ทั้งนี้การวางแผนการผลิตจะขึ้นอยู่กับลักษณะ และอัตราส่วนกำลังการผลิตของแต่ละผู้ประกอบธุรกิจ

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

การรวมธุรกิจอาจก่อให้เกิดผลกระทบจากการร่วมมือกันต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ หากการรวมธุรกิจนั้นส่งผลให้จำนวนผู้ประกอบธุรกิจในตลาดลดลงจนเหลือเพียงไม่กี่ราย อันจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่คงเหลืออยู่ในตลาดนั้นสามารถตกลงมีพฤติกรรมร่วมกันจนส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ โดยจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เช่น ความโปร่งใสของตลาด (market transparency) ที่จะต้องเพิ่มมากขึ้นจนสนับสนุนการร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ หรือความสมดุลของตลาดที่จะต้องปรากฏว่าผู้ประกอบธุรกิจในตลาดต้องมีส่วนแบ่งตลาดใกล้เคียงกันจึงจะสนับสนุนให้การร่วมมือกันนั้นเป็นไปได้อย่างมั่นคง

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. นั้นไม่ได้ส่งผลให้ความโปร่งใสของตลาดเพิ่มขึ้น เนื่องจากการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยไม่ว่าจะเป็นโรงกลั่นน้ำมัน การค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม หรือสถานีบริการน้ำมันนั้น เป็นการประกอบธุรกิจที่ภาครัฐจะเข้ากำกับดูแลการกำหนดราคาอย่างเข้มงวด โดยราคาสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมนั้นมักจะต้องมีการเปิดเผยต่อสาธารณะอยู่เป็นปกติ อีกทั้งเมื่อพิจารณาจากโครงสร้างของตลาดที่เกี่ยวข้องภายหลังจากการรวมธุรกิจในทุกตลาดแล้ว พบว่าตลาดที่เกี่ยวข้องแต่ละตลาด มีองค์ประกอบของผู้ประกอบธุรกิจที่มีขนาดต่างกันมาก โดยจะมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่เป็นผู้นำ (Market Leader) ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้การตกลงระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสินค้าหรือบริการหนึ่งที่จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบนั้นมีโอกาสที่จะเกิดขึ้นได้ยาก

นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจที่ร่วมมือกันยังต้องเผชิญกับการแข่งขันจากโรงกลั่นที่ไม่เข้าร่วมข้อตกลงและโรงกลั่นจากต่างประเทศ ซึ่งตลาดผู้ซื้อน้ำมันดิบนั้นเป็นตลาดระดับโลก และแทบไม่มีความเป็นไปได้ที่การร่วมมือกันในฐานะผู้ซื้อ (buyer cartels) นอกจากนี้แหล่งน้ำมันดิบที่หลากหลายในระดับสากลยังคงทำให้ผู้จำหน่ายมีข้อได้เปรียบในการต่อรองอย่างยิ่ง อีกทั้งความจำเป็นในการรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับผู้จำหน่ายน้ำมันดิบยังมีความจำเป็นต่อธุรกิจเพื่อรักษาความต่อเนื่องของการจัดหาทรัพยากรที่สำคัญนี้ ทำให้การร่วมกันของโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยนั้นเป็นไปได้ยากอย่างยิ่ง

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดโรงกลั่นน้ำมันเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดโรงกลั่นน้ำมันของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีการปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามสถานการณ์ของโลก เช่น ความตึงเครียดภายในภูมิภาค ภัยธรรมชาติ และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ อีกทั้งการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยยังถูกกำกับดูแลบนหลักการที่ให้ความเท่าเทียมกับการนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) ทำให้ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยตั้งแต่ออกจากกระบวนการผลิต ถูกกำหนดโดยอ้างอิงจากเกณฑ์ราคามาตรฐานตามที่ภาครัฐกำหนด อันทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันไม่สามารถปรับเปลี่ยนราคาสินค้าได้โดยไม่ส่งผลเสียกับตัวผู้ประกอบธุรกิจเอง

ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยมีการกำกับดูแลโดยหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน ประกอบกับราคาน้ำมัน ณ โรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยถูกตั้งให้อ้างอิงราคาขายน้ำมันของโรงกลั่นที่ประเทศสิงคโปร์มาโดยตลอด จึงส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันมีสถานะเป็นเพียงผู้รับราคา (price taker) มาจากตลาดดังกล่าว ดังนั้น <u>ในสถานการณ์ที่ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่สุดมีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ ๕๐ และสูงมากกว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงมิได้มีอำนาจตลาดมากพอที่จะกำหนดทิศทางของราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทย และไม่ได้มีความสามารถในการเพิ่มราคาสินค้าหรือบริการได้โดยไม่เกิดผลเสียต่อฐานลูกค้าของบริษัท</u>

แม้ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจกันจะสามารถร่วมมือกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นเพื่อทำกำไรจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของสินค้าภายหลังการรวมธุรกิจได้ง่ายขึ้นเพราะจำนวนผู้ประกอบธุรกิจมีจำนวนน้อยรายลง แต่เนื่องจากกลุ่มบริษัท ป. เป็นเจ้าตลาดที่สามารถนำทิศทางตลาดตามที่ต้องการอยู่แล้ว และบริษัท บ. และบริษัท อ. มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ได้จากการกลั่นของโรงงานตนเองไว้ให้บริษัทในเครือจำหน่ายเองเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจะทำให้ผลกระทบกับลูกค้าอื่น ๆ ของผู้ประกอบธุรกิจยิ่งถูกจำกัด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดโรงกลั่นน้ำมันเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดโรงกลั่นน้ำมันของแต่ละบริษัท

๒. ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน

๒.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยจะใช้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด โดยไม่นับรวมปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการ โดยมีแหล่งข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๒๑ โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ค.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	xx%
๔	บริษัท อ.	xxx	xxx	xx	xx%	xx%	x%
๕	บริษัท บ.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๖	บริษัท พ.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๗	บริษัท ก.	x	x	x	x%	x%	x%
-	รายย่อยอื่น	-	x	x	x%	x%	x%
รวม		**๑,๖๕๒**	**๑,๖๓๐**	**๑,๑๖๕**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๙๐.๔%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๙๐.๔%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่จำนวน ๗ ราย และมีผู้ประกอบธุรกิจรายย่อยอีกจำนวนหนึ่ง โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (single economic entity) ไว้แล้ว คือ กลุ่มบริษัท ป. ประกอบด้วยบริษัท ป.๑ และบริษัท ป.๒ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินรวม ๑,๑๖๕ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ช. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท ช. เป็นลำดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๕ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๙๐.๔ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ x โดยเป็นอันดับที่ ๔ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจไม่มีการเปลี่ยนแปลงคือเท่ากับร้อยละ ๙๐.๔

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. มียอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท แต่ไม่เป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ไม่เข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๒.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๒๒ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ค.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท ช	xx%	xxx	xx%	xxx
๔	บริษัท อ.	x%	xx	-	-
๕	บริษัท บ.	x%	x	x%	xx
๖	บริษัท พ.	x%	x	x%	x
๗	บริษัท ก.	x%	x	x%	x
-	รายอื่น	x%	x	x%	x
	รวม	**๑๐๐.๐๐%**	**๔๓๔๙.๔๔**	**๑๐๐.๐๐%**	**๔๓๖๙.๖๐**
				CR๓ = ๙๐.๔%	**ΔHHI = ๒๐.๑๖**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๙๐.๔ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท ค. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ช. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๔๓๖๙.๖๐ (ΔHHI = ๒๐.๑๖)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นเพียงเล็กน้อย จึงไม่มีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ

๒.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

กับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ จึงสรุปได้ว่าไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศ โดยมีใบอนุญาตหลักที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ (๑) ใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุม ภายใต้พระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ (๒) ใบอนุญาตการเป็นผู้ค้าน้ำมัน ภายใต้พระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ รายละเอียดดังนี้

ใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุม

ภายใต้พระราชบัญญัติควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) ในกรณีที่ผู้ประกอบกิจการมีน้ำมันเชื้อเพลิงไว้ในครอบครอง หรือประกอบกิจการสถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง คลังน้ำมันเชื้อเพลิง หรือการขนส่งเชื้อเพลิง โดยมีประเภทและปริมาณของน้ำมันเชื้อเพลิงเกินกว่าเกณฑ์ที่กำหนดภายใต้กฎกระทรวงกฎกระทรวงกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการแจ้งการอนุญาต และอัตราค่าธรรมเนียมเกี่ยวกับการประกอบกิจการน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๕๖ (“กฎกระทรวงควบคุมน้ำมันเชื้อเพลิง”) ผู้ประกอบกิจการดังกล่าวจะต้องดำเนินการเพื่อให้สอดคล้องกับระดับอันตรายของน้ำมันเชื้อเพลิงในครอบครอง ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมของตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับใบอนุญาตประกอบกิจการควบคุมของตลาดโรงกลั่นน้ำมัน

ใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่ง พ.ร.บ.การค้าน้ำมันเชื้อเพลิง

มาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดไว้ว่าในกรณีที่ผู้ใดเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิง[๖๐] ที่มีปริมาณการค้าแต่ละชนิดหรือรวมกันทุกชนิดปีละตั้งแต่ ๑๐๐,๐๐๐ เมตริกตัน (๑๒๐ ล้านลิตร) เป็นต้นไป หรือทำการค้าก๊าซปิโตรเลียมเหลวชนิดเดียวปีละตั้งแต่ ๕๐,๐๐๐ เมตริกตันเป็นต้นไป ผู้ประกอบกิจการดังกล่าวจะต้องขอออกใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันจากรัฐมนตรี

ทั้งนี้ กฎกระทรวงกำหนดคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาต และหลักเกณฑ์และวิธีการขอ และออกใบอนุญาตหรือใบทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมัน พ.ศ. ๒๕๔๕ กำหนดคุณสมบัติของผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง ดังนี้

(๑) ผู้ค้าน้ำมันต้องเป็นบริษัทจำกัดตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์หรือบริษัทมหาชนตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด และมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง

(๒) ต้องมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วไม่น้อยกว่า ๕๐ ล้านบาท และต้องไม่ลดทุนจดทะเบียนให้เหลือน้อยกว่า ๕๐ ล้านบาทตลอดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาต

(๓) ต้องมีหลักฐานจากธนาคารพาณิชย์ที่ได้รับใบอนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุนที่ได้รับใบอนุญาตตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจฟองซิเอร์ หรือบรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยว่าด้วยบรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยที่แสดงว่ามีวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการประกอบกิจการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงได้ไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ล้านบาท

(๔) ต้องมีกรรมสิทธิ์หรือสิทธิการเช่าถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิง (ในกรณีที่ผู้ขอรับใบอนุญาตยังไม่มีกรรมสิทธิ์หรือสิทธิการเช่าถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงในขณะยื่นขอรับใบอนุญาต รัฐมนตรี

---

[๖๐] “น้ำมันเชื้อเพลิง” หมายความรวมถึง ก๊าซปิโตรเลียมเหลว น้ำมันเบนซิน น้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเครื่องบิน น้ำมันก๊าด น้ำมันดีเซล น้ำมันเตา น้ำมันหล่อลื่นและผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่นที่ใช้หรืออาจใช้เป็นเชื้อเพลิงหรือเป็นสิ่งหล่อลื่น ก๊าซธรรมชาติ น้ำ มันดิบ หรือสิ่งอื่นที่ใช้หรืออาจใช้เป็นวัตถุดิบในการกลั่นหรือผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น และให้หมายความรวมถึงสิ่งอื่นที่ใช้หรืออาจใช้เป็นเชื้อเพลิงหรือเป็นสิ่งหล่อลื่นตามที่รัฐมนตรีกำหนดให้เป็นน้ำมันเชื้อเพลิงโดยประกาศในราชกิจจานุเบกษาที่เกี่ยวข้อง

อาจพิจารณาออกใบอนุญาตโดยกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ได้รับอนุญาตต้องจัดให้มีกรรมสิทธิ์หรือสิทธิการเช่าถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงภายในระยะเวลาที่กำหนดก็ได้)

ขั้นตอนและกระบวนการขอใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการรวม ๓๑ วันทำการ โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

(๑) ผู้ขอประกอบกิจการยื่นคำขอรับใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบต่อกรมธุรกิจพลังงานเพื่อให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเอกสาร โดยใช้เวลา ๑ วันทำการ

(๒) เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบพิจารณาและตรวจสอบความถูกต้องของคำขอ เอกสารหลักฐานและจัดทำหนังสือถึงธนาคารเพื่อให้ธนาคารยืนยันการให้วงเงินสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับใช้ในการประกอบกิจการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงได้ไม่น้อยกว่าหนึ่งร้อยล้านบาทและธนาคารส่งหนังสือยืนยันการให้วงเงิน ขั้นตอนดังกล่าวใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ๙ วันทำการ

(๓) เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบพิจารณาและตรวจสอบความถูกต้องของคำขอ เอกสารหลักฐานเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุญาต ขั้นตอนดังกล่าวใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ๘ วันทำการ

(๔) ผู้มีอำนาจให้ความเห็นชอบและลงนามในใบอนุญาต ขั้นตอนดังกล่าวใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ๑๔ วันทำการ

<u>ใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๑๑ แห่ง พ.ร.บ.การค้าน้ำมันเชื้อเพลิง</u>

มาตรา ๑๑ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดไว้ว่าในกรณีที่ผู้ใดเป็นผู้ค้าน้ำมันเชื้อเพลิงโดยจัดตั้งเป็นสถานีบริการ[๖๑] จะต้องยื่นขอจดทะเบียนต่ออธิบดีตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดไว้ในกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม หากผู้ประกอบการได้รับใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิงแล้ว ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ต้องยื่นขอจดทะเบียนต่ออธิบดีตามมาตรา ๑๑ เพิ่มเติม

ขั้นตอนและกระบวนการขอใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๑๑ ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ๑๕๐ นาที สำหรับกรณีการจดทะเบียน ณ ส่วนกลาง และ ๑๔ วันทำการในกรณีที่จดทะเบียน ณ ส่วนภูมิภาค โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

(๑) ผู้ขอประกอบกิจการยื่นคำขอรับใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๑๑ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พร้อมเอกสารและหลักฐานประกอบต่อกรมธุรกิจพลังงานเพื่อให้พนักงานเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเอกสาร โดยสำหรับกรณีการยื่นจดทะเบียน ณ ส่วนกลาง (สถานีบริการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร) จะใช้เวลาประมาณ ๑๐ นาที และสำหรับกรณีการยื่นจดทะเบียน ณ ส่วนภูมิภาค (สถานีบริการตั้งอยู่ในจังหวัดอื่นนอกเหนือจากกรุงเทพมหานคร) จะใช้เวลาประมาณ ๔ วันทำการ

(๒) เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบพิจารณาและตรวจสอบความถูกต้องของคำขอ เอกสารหลักฐานเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุญาต ขั้นตอนดังกล่าวใช้ระยะเวลาในการดำเนินการโดยใช้เวลา ๑๑๐ นาทีในการตรวจสอบเอกสารสำหรับกรณียื่นจดทะเบียน ณ ส่วนกลางและ ๘ วันทำการสำหรับกรณียื่นจดทะเบียน ณ ส่วนภูมิภาค

(๓) ผู้มีอำนาจให้ความเห็นชอบและลงนามในใบอนุญาต ขั้นตอนดังกล่าวใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ๓๐ นาทีสำหรับกรณียื่นจดทะเบียน ณ ส่วนกลางและ ๑๔ วันทำการสำหรับกรณียื่นจดทะเบียน ณ ส่วนภูมิภาค

---

[๖๑] “สถานีบริการ” หมายความรวมถึง สถานที่สำหรับจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้แก่ประชาชนโดยวิธีเติมหรือใส่ลงในที่บรรจุน้ำมันเชื้อเพลิงของยานพาหนะ โดยใช้มาตรวัดน้ำมันเชื้อเพลิงตามกฎหมายว่าด้วยมาตราชั่งตวงวัดที่ติดตั้งไว้เป็นประจำ และให้หมายความรวมถึงสถานที่จำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงให้แก่ประชาชนตามที่กำหนดในกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้อง

ทั้งนี้ พระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ ไม่ได้มีการกำหนดคุณสมบัติ และหลักเกณฑ์ของผู้รับใบอนุญาตเป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๑๑ ไว้เป็นการเฉพาะ

เนื่องจาก พระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๒ กำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการอนุญาตให้เป็นผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ และมาตรา ๑๑ โดยพิจารณาจากความพร้อมในการประกอบธุรกิจ[๖๒] (เช่น เงินทุน และกรรมสิทธิ์หรือสิทธิการเช่าถังเก็บน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับกรณีผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗) โดยมิได้มีการกำหนดหรือจำกัดจำนวนใบอนุญาต ดังนั้น จึงไม่ถือเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซิน

ข้อจำกัดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

ในกรณีที่ผู้ประสงค์จะประกอบกิจการค้าส่งน้ำมันเบนซินเป็นบุคคลต่างด้าว ผู้ประกอบการดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายต่าง ๆ ที่บังคับใช้กับบุคคลต่างด้าว

มาตรา ๘ แห่งพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของบุคคลต่างด้าว พ.ศ. ๒๕๔๒ (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว”) กำหนดห้ามมิให้คนต่างด้าว ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลซึ่งมีหุ้นอันเป็นทุนตั้งแต่กึ่งหนึ่งของนิติบุคคลนั้นถือโดยคนต่างด้าว ประกอบธุรกิจตามที่กำหนดไว้ในบัญชีแนบท้าย พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว โดยในกรณีที่ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่กำหนดไว้ในบัญชี ๒ หรือบัญชี ๓ ท้าย พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ผู้ที่ประสงค์จะประกอบธุรกิจดังกล่าวจะสามารถดำเนินการได้ต่อเมื่อได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีหรือคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว (แล้วแต่กรณี)

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาถึงประเภทธุรกิจที่กำหนดไว้ในบัญชีแนบท้าย พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซิน กิจการค้าส่งสินค้าทุกประเภทถือเป็นธุรกิจที่จะต้องได้รับใบอนุญาตการประกอบกิจการจากคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวก่อนเริ่มดำเนินการ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้จะประกอบธุรกิจค้าส่งมีทุนขั้นต่ำตั้งแต่ ๑๐๐ ล้านบาทขึ้นไป จะได้รับยกเว้น และไม่จำเป็นต้องได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจของบุคคลต่างด้าวก่อนการประกอบกิจการ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาลักษณะของธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซินแล้วจะเห็นได้ว่า ทุน ๑๐๐ ล้านบาทนั้นเป็นจำนวนทุนในการประกอบธุรกิจที่ไม่สูงมากและทุนดังกล่าวสามารถนำมาใช้ในการประกอบธุรกิจดังกล่าวได้

ข้อจำกัดดังกล่าวไม่ถือเป็นอุปสรรคต่อการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น เนื่องจากการประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซินมีข้อยกเว้นในเรื่องจำนวนทุนของผู้ประกอบธุรกิจ

ข้อจำกัดอื่น ๆ

นอกเหนือจากกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับเกี่ยวกับการขออนุญาตต่าง ๆ ข้างต้น ผู้ที่ประสงค์จะประกอบกิจการค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยอาจจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบอื่น ๆ ได้แก่ พ.ร.บ. วัตถุอันตราย พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ร.บ.การผังเมือง พ.ร.บ.สิ่งแวดล้อม และพ.ร.บ.สาธารณสุข ข้างต้น โดยเป็นเพียงเงื่อนไขทั่วไปซึ่งผู้ที่ประสงค์จะดำเนินการที่เกี่ยวข้องดังกล่าวจะต้องปฏิบัติตาม โดยไม่ได้มีข้อจำกัดในคุณสมบัติของผู้ขออนุญาตหรือจำกัดจำนวนใบอนุญาต ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับข้อจำกัดอื่น ๆ ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับข้อจำกัดอื่น ๆ ของตลาดโรงกลั่นน้ำมัน

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

การประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นกิจการที่เชื่อมต่อโดยตรงกับอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมัน มีหน้าที่สำคัญในการจัดหาและกระจายสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

---

[๖๒] ข้อ ๑ ของกฎกระทรวงกำหนดคุณสมบัติของผู้รับใบอนุญาต และหลักเกณฑ์และวิธีการขอ และออกใบอนุญาตหรือใบทะเบียนเป็นผู้ค้าน้ำมัน พ.ศ. ๒๕๔๕

ซึ่งการประกอบธุรกิจนี้มีปัจจัยการผลิตที่สำคัญคือ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม การเข้าถึงบุคลากร การจัดการคลังสินค้าและโครงข่ายการขนส่งสินค้า และการเข้าถึงเทคโนโลยี ซึ่งจากการวิเคราะห์ประเด็นต่าง ๆ สามารถสรุปได้ว่าการรวมธุรกิจนี้มิได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยเปลี่ยนแปลง

ต้นทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ในการประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยพบว่าผู้ประกอบธุรกิจอาจเป็นได้ทั้งผู้ประกอบธุรกิจที่มีโรงกลั่นน้ำมันเป็นของตนเอง หรือไม่มีโรงกลั่นน้ำมันเป็นของตนเองที่ซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากโรงกลั่นน้ำมันทั้งในและต่างประเทศ โดยขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารต้นทุนของแต่ละบริษัทที่อาจแตกต่างกันระหว่างผู้ที่มีโรงกลั่นน้ำมันและผู้ที่ไม่มีโรงกลั่นน้ำมัน

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจอาจเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและทรัพยากรต่าง ๆ เพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ และเสริมประสิทธิภาพในการทำงานของบริษัท บ. แต่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนไม่ได้ขึ้นอยู่กับการรวมธุรกิจเพียงเท่านั้น ปัจจัยอื่น ๆ เช่น สภาวะตลาดทุน ความน่าเชื่อถือทางการเงินของบริษัท และความเชื่อมั่นของนักลงทุน ต่างก็มีอิทธิพลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของบริษัทเช่นกัน ผู้ประกอบธุรกิจมีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหลายช่องทาง ทั้งจากสถาบันทางการเงิน หุ้นกู้จากเอกชน หรือการระดมทุนจากนักลงทุนทั้งในและนอกตลาดหลักทรัพย์ และข้อเท็จจริงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมล้วนแล้วเป็นบริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งสามารถระดมทุนได้ง่ายอยู่แล้ว และการรวมธุรกิจจึงไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจผูกขาดในตลาดทุนจึงไม่ส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและต้นทุนทางการเงินของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ

ต้นทุนและการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

วัตถุดิบของการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมคือ ผลิตภัณฑ์น้ำมันสำเร็จรูป ซึ่งอาจได้มาจากการกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง หรือการจัดซื้อมาจากโรงกลั่นน้ำมันทั้งในและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจนี้จะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมได้มากขึ้น มีความหลากหลายมากขึ้น และมีต้นทุนที่ถูกลง เนื่องจากมีการได้มาซึ่งโรงกลั่นด้วย อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น เช่น อุปสงค์และอุปทานของสินค้าแต่ละชนิด การกำกับดูแลด้านมาตรฐานการผลิต การจัดเก็บ และการขนส่งของภาครัฐ และความสัมพันธ์กับคู่ค้า เช่น บริษัทคลังสินค้า บริษัทรับจ้างขนส่ง เป็นต้น ซึ่งส่งผลต่อการเข้าถึงผลิตภัณฑ์และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมโดยไม่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ

ต้นทุนและการเข้าถึงบุคลากร

ความพร้อมของแรงงานฝีมือเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบธุรกิจทุกรายสามารถดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถตามต้องการได้ จากการเสนอค่าตอบแทนที่เหมาะสม สภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี โอกาสในการเติบโตในสายอาชีพ ฯลฯ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจ การรวมธุรกิจจึงไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นถูกจำกัดการเข้าถึงทรัพยากรบุคคล

การจัดการคลังสินค้าและโครงข่ายการขนส่งสินค้า

ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจสามารถเข้าถึงโครงข่ายการขนส่งสินค้าที่ดีขึ้น มีโครงสร้างพื้นฐานและการจัดการคลังสินค้าที่ดีและมีประสิทธิภาพ ซึ่งเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งสินค้าและจัดการสินค้า อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นก็ยังสามารถจัดการคลังสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีโครงข่ายการขนส่งที่แข็งแรง เช่น การมีบริษัทพันธมิตรที่มีโครงข่ายการขนส่งที่มีประสิทธิภาพได้เช่นกัน

นอกจากนั้น การรวมธุรกิจก็ยังไม่กระทบต่อความสามารถในการจัดการคลังสินค้าและโครงข่ายขนส่งสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ต้นทุนและการเข้าถึงเทคโนโลยี

ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการนำมาปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและการบริการให้ดีขึ้น การสร้างจุดแข็งทั้งด้านประสิทธิภาพในการทำงาน เพิ่มคุณภาพของสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น เช่น ระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เทคโนโลยีและนวัตกรรมดังกล่าวไม่ได้ถูกจำกัดเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจเท่านั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นสามารถลงทุนในเทคโนโลยีและระบบใหม่ ๆ หรือสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทด้านเทคโนโลยี เพื่อสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีต่าง ๆ ได้เช่นกัน

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลของกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่มีจำนวน ๑ ราย ที่เข้ามาในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย และในปี ๒๕๖๕ พบว่ามีปริมาณจำหน่ายเพียงประมาณร้อยละ ๑ ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินค้าส่งเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ เช่น กลุ่มบริษัท ป. บริษัท ค. บริษัท ช. เป็นต้น ซึ่งกรณีของกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดมากและมีแนวโน้มจะขยายการจำหน่ายให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย ซึ่งแสดงถึงการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด ดังภาพต่อไปนี้

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อย และการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีการขยายการผลิตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

๒.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก น้ำมันเบนซินเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้น้ำมันเบนซินไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนน้ำมันเบนซินของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ประการที่สาม ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำ เนื่องจากจะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มบริษัท ป.

นอกจากนี้ การพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดและจำกัดโอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันเบนซินค้าส่ง และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งเบนซิน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันเบนซินจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ซึ่งใช้วัตถุดิบหลักเป็นน้ำมันดิบเป็นสำคัญ ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท บ. และบริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

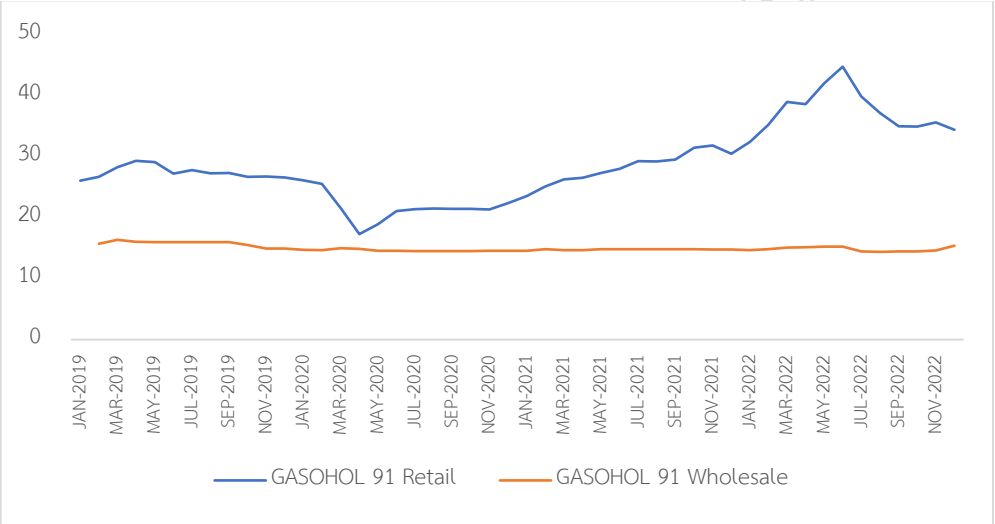
๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งน้ำมันมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเบนซินมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ จากข้อมูลลูกค้าน้ำมันเบนซินประเภทการค้าส่งของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า บริษัท บ. มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัทในสัดส่วนของแต่ละรายที่ไม่สูงมากนัก ส่วนบริษัท อ. มีการจำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัทเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ สัดส่วนการซื้อน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งของลูกค้าบางรายที่สูง ซึ่งอาจนำไปสู่ความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจ จะกดดันการไม่จำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ต่อไปหรือไม่ และรวมถึงลูกค้ารายอื่นที่ซื้อน้ำมันจากบริษัท อ. เพื่อไปจำหน่ายปลีกให้แก่ลูกค้าผ่านสถานีบริการ และอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าของบริษัท อ. ในที่สุด จึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อคุ้มครองลูกค้าเดิมในตลาดค้าส่งเบนซินรายเดิมของบริษัท อ.

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ที่มีอยู่ไม่สูงมากนัก ประกอบกับจากข้อมูลราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินเฉลี่ยในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาพบว่า แม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่าผู้จำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้าอาจมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ภาพที่ ๑๕ ราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินเฉลี่ย (บาทต่อลิตร)



หมายเหตุ: พิจารณาเฉพาะ GASOHOL ๙๑ เนื่องจากมีข้อมูลทั้งราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งครบทุกช่วงเวลา
ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ที่ซื้อน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งเพื่อไปจำหน่ายต่อผ่านสถานีบริการ โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่มีโรงกลั่นน้ำมันของตนเองและผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการอิสระ จึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. อาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ทั้งนี้ แต่ผลกระทบดังกล่าวอาจอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญ อย่างไรก็ตามควรกำหนดให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงกับลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิมที่มีอยู่กับบริษัท อ. เพื่อคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งเบนซินของบริษัท อ.

๒.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่งผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและความสามารถในการร่วมมือกันในตลาดที่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้วนั้นมีน้อย

ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ง่าย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจรายมีเพียง ๓ ราย แต่ผู้ประกอบธุรกิจรายแรกมีขนาดใหญ่มาก จึงไม่มีแรงจูงใจที่จะร่วมมือกัน และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินเป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดังกล่าวสามารถคาดการณ์ราคาได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตหรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน[๖๓]

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน มีผู้ประกอบธุรกิจที่มีขนาดต่างกันมาก กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดยกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของตลาด ขณะที่มีผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ ๑๐ มีเพียงสามราย และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยและไม่ถึงร้อยละ ๑๐ ด้วย การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้ง ข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไปหรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่ง อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของน้ำมันเบนซินจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่าผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

---

[๖๓] ผู้ประกอบธุรกิจจะมีแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ น้อย เนื่องจากในกรณีของผู้ประกอบธุรกิจที่มีต้นทุนหน่วยสุดท้ายต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ย่อมมีความสามารถในการรักษาระดับของราคาสินค้าหรือบริการของตนให้ต่ำกว่าระดับราคาสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ได้อย่างยาวนานมากกว่า ดังนั้น การตกลงร่วมกันจำกัดการแข่งขันจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจได้ประโยชน์จากข้อตกลงเพียงบางรายเท่านั้น

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งน้ำมันเบนซิน ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจต่อลูกค้า

นอกจากนี้ ตามที่กล่าวไปแล้วในหัวข้อ Non-coordinated effect ส่วนของผลกระทบต่อลูกค้าว่า ข้อมูลราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินเฉลี่ยในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาพบว่าแม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่าผู้จำหน่ายน้ำมันเบนซินแบบค้าส่งไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งน้ำมันเบนซินในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้ามักมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินของแต่ละบริษัท

๓. ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล

๓.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยจะใช้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด โดยไม่นับรวมปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการ โดยมีแหล่งข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๒๓ โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ค.	x,xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	x%
๓	บริษัท อ.	x,xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	x%
๔	บริษัท บ.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๕	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๖	บริษัท พ.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๗	บริษัท ก.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
-	รายย่อยอื่น	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
รวม		**๗,๑๕๘**	**๖,๙๓๕**	**๘,๔๙๑**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๓.๔%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๙๐.๑%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่จำนวน ๗ ราย และมีผู้ประกอบธุรกิจรายย่อยอีกจำนวนหนึ่ง โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (single economic entity) ไว้แล้ว คือ กลุ่มบริษัท ป. ประกอบด้วย บริษัท ป.๑ และบริษัท ป.๒ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลรวม ๘,๔๙๑ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาด พบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ค. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ส่วนบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๓.๔ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๙๐.๑

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๒ และยอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๓.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๒๔ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxx
๒	บริษัท ค.	x%	xx	x%	xx
๓	บริษัท อ.	x%	xx	-	-
๔	บริษัท บ.	x%	xx	xx%	xxx
๕	บริษัท ช.	x%	xx	x%	xx
๖	บริษัท พ.	x%	x	x%	x
๗	บริษัท ก.	x%	x	x%	x
-	รายอื่น	x%	x	x%	x
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๔๕๔๓.๕๑**	**๑๐๐.๐%**	**๔๖๕๖.๒๓**
				CR๓ = ๙๐.๑%	**ΔHHI = ๑๑๒.๗๑**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๙๐.๑ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ค. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๔๖๕๖.๒๓ (ΔHHI = ๑๑๒.๗๑)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นและมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ

๓.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใดต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่มีจำนวน ๓ ราย ที่เข้ามาในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย และในปี ๒๕๖๕ พบว่ามีปริมาณจำหน่ายเพียงประมาณร้อยละ ๒ ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ มีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลค้าส่งเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ เช่น กลุ่มบริษัท ป. เป็นต้น ซึ่งกรณีของกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดมากและมีแนวโน้มจะขยายการจำหน่ายให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย ซึ่งแสดงถึงการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อยและการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีการขยายการผลิตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

๓.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

<u>ประการแรก</u> น้ำมันดีเซลเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้น้ำมันดีเซลไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนน้ำมันดีเซลของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

<u>ประการที่สอง</u> แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

<u>ประการที่สาม</u> ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย ภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำ เนื่องจากจะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มบริษัท ป.

นอกจากนี้ การพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดหรือจำกัดโอกาศของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการ อันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันดีเซลค้าส่ง และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งดีเซล</u>

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันดีเซลจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจการค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ซึ่งใช้วัตถุดิบหลักเป็นน้ำมันดิบเป็นสำคัญ ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท บ. และบริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง จึงไม่อาจมีอำนาจเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

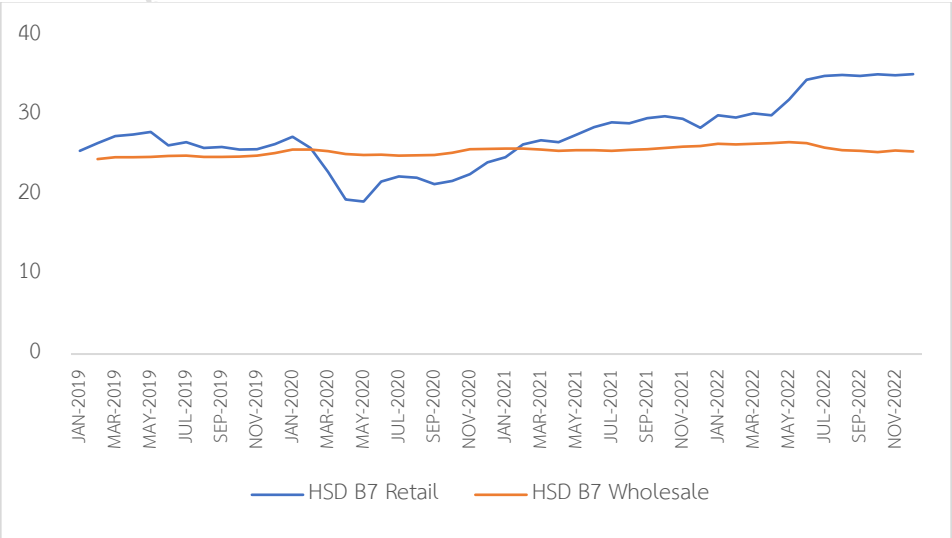
๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งน้ำมันมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งน้ำมันดีเซลมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ จากข้อมูลลูกค้าน้ำมันดีเซลประเภทการค้าส่งของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า บริษัท บ. มีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท ส่วนบริษัท อ. มีการจำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัทเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ สัดส่วนการซื้อน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งระดับปานกลาง อาจนำไปสู่ความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจ จะไม่จำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ต่อไปหรือไม่ และรวมถึงลูกค้ารายอื่นที่ซื้อน้ำมันดีเซลจากบริษัท อ. เพื่อไปจำหน่ายปลีกให้แก่ลูกค้าผ่านสถานีบริการ และอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าของบริษัท อ. ในที่สุด จึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งดีเซลของบริษัท อ.

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ที่มีอยู่ไม่สูงมากนัก ประกอบกับข้อมูลราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลเฉลี่ยในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาพบว่า แม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่า ผู้จำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้ามักมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ภาพที่ ๑๖ ราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลเฉลี่ย (บาทต่อลิตร)



หมายเหตุ: พิจารณาเฉพาะ HSD B๗ เนื่องจากมีข้อมูลทั้งราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งครบทุกช่วงเวลา

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ที่ซื้อน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งเพื่อไปจำหน่ายต่อผ่านสถานีบริการโดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่มีโรงกลั่นน้ำมันของตนเองและผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการอิสระ จึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. อาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ทั้งนี้ ผลกระทบดังกล่าวอาจอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญ จึงควรกำหนดให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงกับลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิมที่มีอยู่กับบริษัท อ. เพื่อคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งดีเซลของบริษัท อ.

๓.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้ว

ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลเป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดังกล่าวสามารถคาดการณ์ราคาได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิต หรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลเป็นตลาดที่มีสมดุลที่ต่ำ กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดย กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของตลาด ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่เหลือล้วนมีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าร้อยละ ๑๐ ทั้งสิ้น และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้ง ข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไปหรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่ง อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของน้ำมันดีเซลจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่า ผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งน้ำมันดีเซล ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจต่อลูกค้า

นอกจากนี้ ตามที่กล่าวไปแล้วในหัวข้อ Non-coordinated effect ส่วนของผลกระทบต่อลูกค้าว่า ข้อมูลราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลเฉลี่ยในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาพบว่า แม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่าผู้จำหน่ายน้ำมันดีเซลแบบค้าส่งไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งน้ำมันดีเซลในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้ามักมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซลของแต่ละบริษัท

๔. ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน

๔.๑ โครงสร้างตลาด

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน โดยคำนวณจากข้อมูลปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานในประเทศไทย จากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๒๕ โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ค.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท อ.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	xx%	x%	x%
๕	บริษัท บ.	xxx	xx	xxx	x%	x%	x%
๖	บริษัท ก.	xxx	xx	xxx	x%	x%	x%
รวม		**๒,๗๔๕**	**๑,๗๗๕**	**๓,๓๓๗**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๗๘.๓%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๘๔.๙%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานรวม ๓,๓๓๗ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด เป็นอันดับที่ ๑ ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ค. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๕ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๗๘.๓ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๔.๙

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. มียอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท และเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาด ที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๔.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๒๖ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ค.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
๔	บริษัท ช.	x%	xx	x%	xx
๕	บริษัท บ.	x%	xx	xx%	xxx
๖	บริษัท ก.	x%	xx	x%	xx
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๓๑๔๑.๖๑**	**๑๐๐.๐%**	**๓๒๘๕.๗๗**
				CR๓ = ๘๔.๙%	**ΔHHI = ๑๔๔.๑๕**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๘๔.๙ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ค. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๓๒๘๕.๗๗ (ΔHHI = ๑๔๔.๑๕)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้น จึงมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๔.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน เฉพาะส่วนที่ผู้ประกอบกิจการประกอบธุรกิจในประเทศไทยนั้น ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันอากาศยานสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใดต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานเปลี่ยนแปลงไป

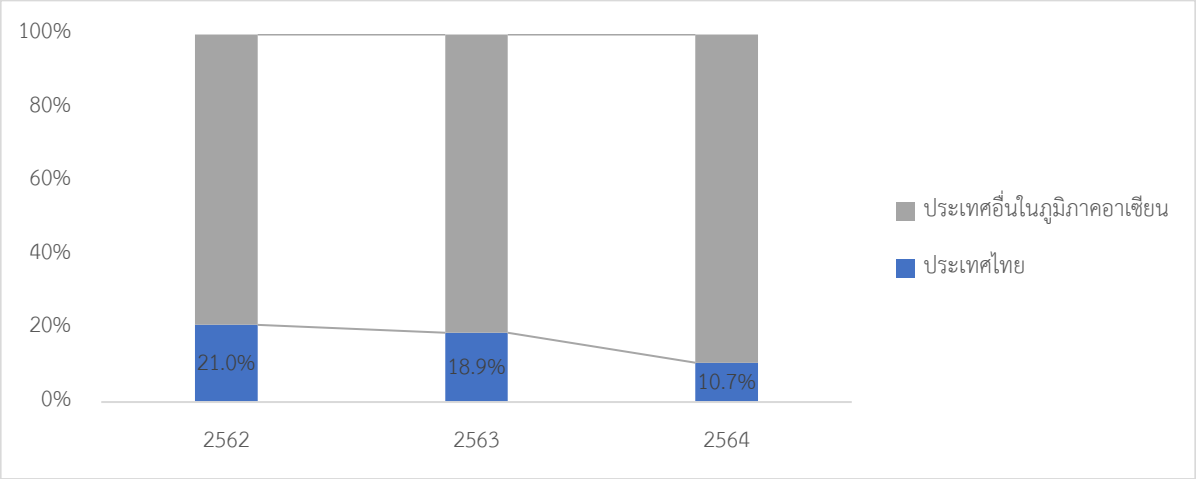
๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่ในประเทศไทยจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่ที่เข้ามาในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลปริมาณการบริโภคน้ำมันเชื้อเพลิงประเภทน้ำมันอากาศยานของภูมิภาคอาเซียน ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ไทย เวียดนาม ฟิลิปปินส์ กัมพูชา พม่า บรูไน และ สปป.ลาว จากแหล่ง U.S. Energy Information Administration (EIA) พบว่าในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ ซึ่งเป็นคู่แข่งขันที่สำคัญที่ประกอบธุรกิจอยู่ภายในภูมิภาคอาเซียน ที่การซื้อขายน้ำมันสามารถเกิดขึ้นกับประเทศใดก็ได้ในภูมิภาคอาเซียน พบว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-๑๙ ที่ทำให้ตลาดน้ำมันอากาศยานหดตัวจากอุตสาหกรรมการบินที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ประเทศคู่แข่งอื่นมีสัดส่วนการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานที่สูงกว่าประเทศไทยอย่างมาก โดยสิงค์โปร์เป็นอันดับที่ ๑ สัดส่วนร้อยละ ๓๗.๗ มาเลเซียเป็นอันดับ ๒ สัดส่วนร้อยละ ๒๐.๔ และอินโดนีเซียเป็นอันดับ ๓ สัดส่วนร้อยละ ๑๒.๓ ส่วนประเทศไทยมีเป็นอันดับที่ ๔ สัดส่วนร้อยละ ๑๐.๗ ดังภาพต่อไปนี้

สำนักงานคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน

ภาพที่ ๑๗ ร้อยละปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานในภูมิภาคอาเซียน



ที่มา: U.S. Energy Information Administration[๖๔]

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่า ตลาดน้ำมันอากาศยานในประเทศไทยมีการหดตัวในปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๔ และกลับมาขยายตัวในปี ๒๕๖๕ โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ เช่น กลุ่มบริษัท ป. และบริษัท ค. เป็นต้น ที่มีการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานได้เพิ่มขึ้น ซึ่งแสดงถึงการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานมีการเข้าสู่ตลาดน้อย และการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานมีการขยายการผลิตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากคู่แข่งในประเทศอื่นในภูมิภาคอาเซียนเป็นสัดส่วนสำคัญในตลาดมากกว่าประเทศไทย

๔.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้า เนื่องจากการแข่งขันที่ลดลงจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก น้ำมันอากาศยานเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) ส่งผลให้น้ำมันอากาศยานไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง ถึงแม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยากเนื่องจากเป็นการแข่งขันในตลาดระดับภูมิภาคซึ่งผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดน้อยมากเมื่อเทียบกับตลาดทั้งภูมิภาคอาเซียน

[๖๔] https://www.eia.gov/international/data/world/petroleum-and-other-liquids/annual-refined-petroleum-products-consumption

นอกจากนี้ การพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันของตนได้ในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดและจำกัดโอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการ อันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคาหรือลดคุณภาพของน้ำมันอากาศยาน และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดน้ำมันอากาศยาน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันอากาศยานเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจเป็นรายเล็กในระดับภูมิภาคและไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท บ. และบริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงไม่มีแรงจูงใจที่จะมีพฤติกรรมอันส่งผลกระทบต่อผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากการค้าน้ำมันอากาศยานเป็นการค้าในระดับภูมิภาคซึ่งทำให้ลูกค้ามีทางเลือกที่หลากหลาย รวมถึงมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และใช้การประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งน้ำมันอากาศยานมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า

นอกจากนี้ จากข้อมูลลูกค้าน้ำมันอากาศยานประเภทการค้าส่งของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า บริษัท บ. มีการจำหน่ายน้ำมันอากาศยานให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งลูกค้าสายการบินเหล่านั้นมีทางเลือกในการจัดซื้อน้ำมันอากาศยานจากผู้จำหน่ายที่มีอยู่ทั่วโลก และมักใช้วิธีการประมูลน้ำมัน ทำให้เกิดการแข่งขันที่เสรีในการซื้อขายน้ำมันอากาศยาน และสายการบินมีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่าผู้จำหน่ายน้ำมันอากาศยาน[๖๕]

---

[๖๕] รายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของบริษัท บริการเชื้อเพลิงการบินกรุงเทพ จำกัด (มหาชน). (https://hub.optiwise.io/th/documents/๗๑๑๖๙/bafs-one-report๒๐๒๒-th.pdf)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานของแต่ละบริษัท

๔.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่

เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ปี ๒๕๖๕ พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจไทยมีปริมาณจำหน่ายในภูมิภาคอาเซียนรวมกันเพียงประมาณร้อยละ ๑๐ – ๒๐ ของปริมาณการจำหน่ายทั้งตลาด ซึ่งทำให้การบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้นเป็นไปได้ยาก ทั้งนี้ ความสมดุลของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจก็มิได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอากาศยาน อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น เนื่องจากการแข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานเป็นการแข่งขันในตลาดระดับภูมิภาคผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจเป็นรายเล็กเมื่อเทียบกับตลาดทั้งภูมิภาคและไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของน้ำมันอากาศยานจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่า ผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจมีขนาดเล็กมากเมื่อเทียบกับตลาด อีกทั้งลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง โดยมีทางเลือกในการจัดซื้อน้ำมันอากาศยานจากผู้จำหน่ายที่มีอยู่ทั่วโลก ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยานของแต่ละบริษัท

๕. ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG)

๕.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย (LPG) จะใช้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด โดยไม่นับรวมปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงผ่านสถานีบริการ โดยมีแหล่งข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๒๗ โครงสร้างตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๕	บริษัท พ.	xx	xx	xxx	x%	x%	x%
๖	บริษัท xxx จำกัด	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๗	บริษัท xxx จำกัด	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๘	บริษัท xxx จำกัด	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๙	บริษัท อ.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๑๐	บริษัท xxx จำกัด (มหาชน)	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๑๑	บริษัท xxx จำกัด	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๑๒	บริษัท บ.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๑๓	บริษัท xxx จำกัด	xx	xx	xx	x%	x%	x%
๑๔	บริษัท xxx จำกัด	xx	xx	-	x%	x%	x%
รวม		**๔,๙๓๕**	**๕,๐๗๑**	**๕,๓๓๕**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๒.๙%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๘๒.๙%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีผู้ประกอบธุรกิจรทั้งหมดจำนวน ๑๔ ราย โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (single economic entity) แล้ว คือ กลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัท ป. ประกอบด้วย บริษัท ป.๑ และบริษัท ป.๔ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณการจำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวรวม ๕,๓๓๕ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาด พบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx สำหรับบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๙ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๑๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ

๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๒.๙ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ x โดยเป็นอันดับที่ ๘ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจไม่มีการเปลี่ยนแปลงคือเท่ากับร้อยละ xx

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. มียอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท แต่ไม่เป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ไม่เข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๕.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๒๘ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	xxx	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	xxx	xx%	xxx	xx%	xxx
๔	xxx	x%	xx	x%	xx
๕	บริษัท พ.	x%	x	x%	x
๖	xxx	x%	x	x%	x
๗	xxx	x%	x	x%	x
๘	xxx	x%	x	x%	x
๙	บริษัท อ.	x%	x	-	-
๑๐	xxx	x%	x	x%	x
๑๑	xxx	x%	x	x%	x
๑๒	บริษัท บ.	x%	x	x%	x
๑๓	xxx	x%	x	x%	x
๑๔	xxx	x%	x	x%	x
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๒๙๘๒.๑๙**	**๑๐๐.๐%**	**๒๙๘๒.๖๙**
				CR๓ = ๘๒.๙%	**ΔHHI = ๐.๕๐**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๘๒.๙ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) อันดับ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) อันดับ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๒๙๘๒.๖๙ (ΔHHI = ๐.๕๐)

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นเพียงเล็กน้อย จึงไม่มีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๕.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย นั้นผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย สามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมในประเทศไทยต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใด ต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่าในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมามีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จำนวน ๑ รายที่เข้ามาในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย และในปี ๒๕๖๕ พบว่ามีปริมาณจำหน่ายเพียงประมาณร้อยละ ๓ ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน พบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีการจำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวค้าส่งเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อย่างกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเกือบถึงร้อยละ xx ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดในตลาด รองลงมาคือ อันดับ ๒ ที่มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ xx ซึ่งแนวโน้มของผู้ประกอบธุรกิจทั้งสองรายอาจมีการขยายการจำหน่ายให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสดงถึงการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อย และการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีการขยายการผลิตในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

๕.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก ก๊าซปิโตรเลียมเหลวเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้ก๊าซปิโตรเลียมเหลวไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใดต่างก็สามารถที่จะทดแทนการค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวที่ผู้ซื้อมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง การจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันราคาที่สูง การรวมธุรกิจนี้มิได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้จึงไม่ส่งผลกับความสามารถในการขึ้นราคาสินค้า

ประการที่สาม แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ประการที่สี่ ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำเนื่องจากจะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยมากประมาณร้อยละ ๑

นอกจากนี้ การพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันของตนได้ในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดและจำกัดโอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคาหรือลดคุณภาพของก๊าซปิโตรเลียมเหลว และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของก๊าซปิโตรเลียมเหลวจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท บ. และบริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ซึ่งโรงกลั่นของแต่ละรายก็รับน้ำมันดิบมาจากการนำเข้าจากต่างประเทศ จึงไม่อาจมีอำนาจเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งมักเป็นการสั่งซื้อในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ ข้อมูลลูกค้าก๊าซปิโตรเลียมเหลวของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่ามีการจำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท ทั้งนี้ อาจนำไปสู่ความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจ จะไม่จำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวแบบค้าส่งให้แก่ลูกค้าที่ซื้อก๊าซปิโตรเลียมเหลวจากบริษัท อ. เพื่อไปจำหน่ายปลีกให้แก่ลูกค้าผ่านสถานีบริการ และอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าของบริษัท อ. ในที่สุด จึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของบริษัท อ.

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบตามที่กล่าวข้างต้นอาจอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากในตลาดก๊าซปิโตรเลียมเหลวเป็นตลาดที่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ อยู่แล้ว และผู้รวมธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดน้อยมาก

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ที่ซื้อก๊าซปิโตรเลียมเหลวแบบค้าส่งเพื่อไปจำหน่ายต่อผ่านสถานีบริการ โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่มีโรงกลั่นน้ำมันของตนเองและผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการอิสระ จึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. อาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ทั้งนี้ ผลกระทบดังกล่าวอาจอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญ จึงควรกำหนดให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงกับลูกค้าในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิมที่มีอยู่กับบริษัท อ. เพื่อคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของบริษัท อ.

๕.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้ว

ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดัง กล่าวสามารถคาดการณ์ราคาได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตหรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเป็นตลาดที่มีสมดุลต่ำ กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดยกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดมากถึงร้อยละ xx ขณะที่มีผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ ๑๐ เพียงสองราย และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้ง ข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไป หรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายน้ำมันอากาศยาน อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน</u>

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของก๊าซปิโตรเลียมเหลวจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่าผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจ อันอาจมีผลกระทบต่อลูกค้า

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลวของแต่ละบริษัท

๖. ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา (Fuel Oil)

๖.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยจะใช้ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเชื้อเพลิงในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด โดยมีแหล่งข้อมูลจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๒๙ โครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท อ.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	xx%	x%	x%
๔	บริษัท บ.	xxx	xx	xxx	x%	x%	x%
๕	บริษัท ค.	x	x	x	x%	x%	x%
รวม		**๑,๗๕๐**	**๒,๐๑๙**	**๒,๓๓๖**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๙๕.๒%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๙๙.๙%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีผู้ประกอบธุรกิจจำนวน ๕ ราย โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเตารวม ๒,๓๓๖ ล้านลิตร และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท ช. เป็นลำดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x สำหรับบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๙๕.๒ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๒ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๙๙.๙

เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๒ และยอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๖.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๓๐ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
๓	บริษัท ช.	x%	xx	x%	xx
๔	บริษัท บ.	x%	xx	xx%	xxx
๕	บริษัท ค.	x%	x	x%	x
	รวม	**๑๐๐.๐๐%**	**๕๔๗๓.๘๒**	**๑๐๐.๐๐%**	**๕๖๓๕.๘๕**
				CR๓ = ๙๙.๙%	**ΔHHI = ๑๖๒.๐๓**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๙๙.๙ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท ช. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๕๖๓๕.๘๕ (ΔHHI = ๑๖๒.๐๓)

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย เป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นและมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน</u>

๖.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยนั้น ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยนั้น มีสาระสำคัญ

เช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใดต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่ที่เข้ามาในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ มีการจำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลวค้าส่งเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อย่างกลุ่มบริษัท ป. ซึ่ง มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ xx ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดในตลาด รองลงมาคือบริษัท อ. มีส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ xx ซึ่งแนวโน้มของผู้ประกอบธุรกิจทั้งสองรายอาจมีการขยายการจำหน่ายให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแสดงถึงการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อย และการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีการขยายการผลิตคงที่

๖.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก น้ำมันเตาเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้น้ำมันเตาไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนน้ำมันเตาของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งน้ำมันเตาที่ผู้ซื้อมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง การจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการ

ประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเตามีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันราคาที่สูง การรวมธุรกิจนี้มิได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้จึงไม่ส่งผลกับความสามารถในการขึ้นราคาสินค้า

ประการที่สาม แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ประการที่สี่ ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำ เนื่องจากจะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มบริษัท ป. ทำให้การเพิ่มราคาหรือลดคุณภาพของผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะถูกตอบโต้ได้ง่ายและมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำภายหลังการรวมธุรกิจ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันของตนได้ในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดและจำกัดโอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการ อันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันเตา และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าน้ำมันเตา

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจมิได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของน้ำมันเตาเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจการค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ซึ่งโรงกลั่นของแต่ละรายก็รับน้ำมันดิบมาจากการนำเข้าจากต่างประเทศ จึงไม่อาจมีอำนาจเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบของแต่ละบริษัท

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเตามักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งน้ำมันมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งน้ำมันเตามีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า

นอกจากนี้ จากข้อมูลลูกค้าน้ำมันเตาของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่ามีการจำหน่ายน้ำมันเตาให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท

ในปี ๒๕๖๕ เกิดปัญหาการขาดแคลนก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas) ในประเทศไทย ซึ่งถือเป็นเชื้อเพลิงหลักสำหรับการผลิตไฟฟ้า โดยสาเหตุของการขาดแคลนก๊าซธรรมชาติเกิดจากแหล่งผลิตหลักเอราวัณขาดหายไป เนื่องจากอยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านผู้รับสัมปทาน[๖๖] รวมถึงเมียนมาร์ไม่สามารถผลิตก๊าซธรรมชาติได้ตามกำลังการผลิตเดิมและมีแนวโน้มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง[๖๗] ทำให้ต้องนำเข้าก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG)[๖๘] จากต่างประเทศทดแทนปริมาณก๊าซธรรมชาติที่ขาดแคลน แต่ก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) ก็มีราคาแพงและมีความผันผวนสูง[๖๙]ทำให้ความต้องการใช้น้ำมันเตาเป็นเชื้อเพลิงสำรองในการผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ หากปัญหาการขาดแคลนก๊าซธรรมชาติกลับมาเป็นปกติ จะทำให้ความต้องการใช้น้ำมันเตาในการผลิตไฟฟ้ากลับมาสู่ปกติด้วย[๗๐] กอปรกับ น้ำมันเตาไม่ได้เป็นผลิตภัณฑ์หลักในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม โดยน้ำมันเตาเป็นเพียงผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากส่วนที่เหลือ (residue) จากการกลั่นน้ำมันดิบเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดอื่น ๆ เป็นผลิตภัณฑ์หลัก (เช่น น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล เป็นต้น) และน้ำมันเตาเองก็มีเชื้อเพลิงอื่นที่สามารถใช้ทดแทนได้ (เช่น ก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น)[๗๑] ทำให้น้ำมันเตาไม่ได้เป็นสินค้าเพียงชนิดเดียวที่มีนัยสำคัญต่อการผลิตไฟฟ้าเท่านั้น

---

[๖๖] แหล่งผลิตหลักเอราวัณ อยู่ในช่วงเปลี่ยนผ่านระหว่างผู้รับสัมปทานรายเก่ากับผู้เข้ามาพัฒนารายใหม่ ทำให้การผลิตก๊าซที่แหล่งเอราวัณไม่ต่อเนื่อง ส่งผลให้ก๊าซขาดแคลน

[๖๗] ประเทศไทยมีความสามารถในการผลิตก๊าซธรรมชาติใช้เอง ๖๖% และนำเข้าจากต่างประเทศอีก ๓๔% โดยนำเข้าจากเมียนมาร์ราว ๑๖% และนำเข้าในรูปแบบก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) จากต่างประเทศอีก ๑๘% (ที่มา: https://workpointtoday.com/why-electricity-bill-more-expensive/)

[๖๘] ความแตกต่างระหว่างก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas) และก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) คือ

- ก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas) จะคงอยู่ในสถานะของก๊าซ ทั้งเมื่อตอนที่อยู่ในแหล่งกักเก็บ และเมื่อผลิตขึ้นมาแล้ว โดยประกอบด้วยสารไฮโดรคาร์บอนเป็นส่วนใหญ่ และกว่าร้อยละ ๗๐ เป็นก๊าซมีเทน อาจมีก๊าซอีเทน โพรเพน และบิวเทนปนอยู่บ้าง ซึ่งในประเทศไทยพบแหล่งก๊าซธรรมชาติทั้งบนบกและในทะเล
- ก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG) ซึ่งก็คือ ก๊าซธรรมชาติที่ถูกแปรสภาพโดยการลดอุณหภูมิเหลือ -๑๖๐°C ประกอบด้วยสารไฮโดรคาร์บอนในกลุ่มเดียวกับก๊าซธรรมชาติ ซึ่งเมื่ออยู่ในแหล่งกักเก็บ จะมีสถานะเป็นก๊าซเช่นเดียวกับก๊าซธรรมชาติ แต่เมื่อผลิตขึ้นมาแล้ว จะกลายสภาพเป็นของเหลว จึงเรียกก๊าซธรรมชาติเหลว เพราะว่าปริมาณคาร์บอนอะตอมในโครงสร้างโมเลกุลมากกว่าก๊าซธรรมชาติ

(ที่มา: สถาบันวิจัยและพัฒนาพลังงานนครพิงค์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. “ความเหมือนที่แตกต่างระหว่างก๊าซธรรมชาติและก๊าซธรรมชาติเหลว”. วันที่สืบค้น ๒๘ เม.ย. ๖๖)

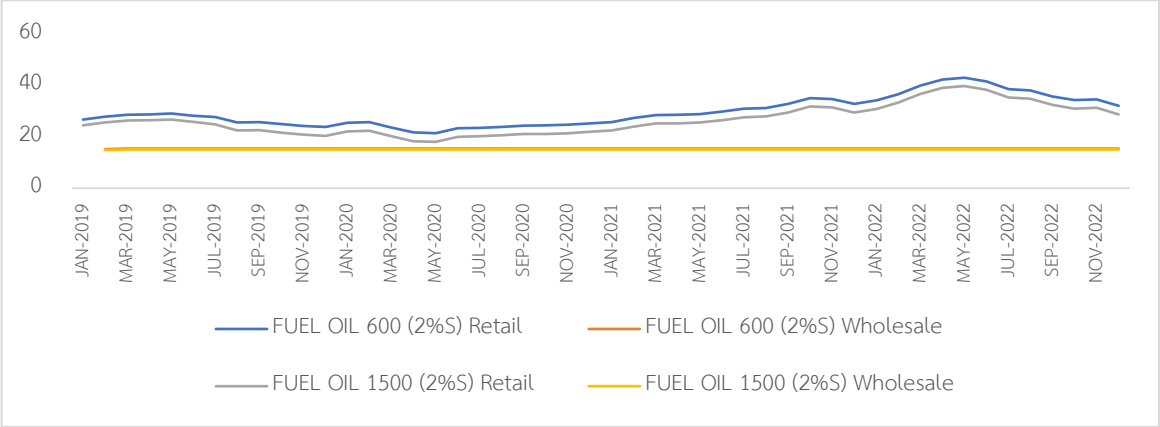
[๖๙] ก๊าซธรรมชาติเหลวในต่างประเทศมีราคาแพงเนื่องจาก ๑) สงครามรัสเซีย – ยูเครน ที่รัสเซียลดหรือตัดการจ่ายก๊าซธรรมชาติทางท่อไปยังยุโรป ทำให้ความต้องการนำเข้าก๊าซธรรมชาติเหลว เพิ่มขึ้นในยุโรป ส่งผลทางอ้อมต่อราคาก๊าซธรรมชาติเหลวในตลาดเอเชียไปด้วย และ ๒) ปัญหาสะสมคั่งค้างมาจากช่วงวิกฤตโควิด-๑๙ แพร่ระบาดหนัก ทำให้ในช่วงเวลาดังกล่าวผู้ผลิตก๊าซธรรมชาติเหลวชะลอการลงทุน เพราะมีความต้องการใช้

[๗๐] พลังงานน้อยในช่วงโควิด พอหลายประเทศฟื้นตัวจากโควิด ทำให้เกิดความต้องการใช้ LNG มากกว่ากำลังการผลิตในตลาดโลก จึงส่งผลกระทบต่อราคาซื้อขายและสัญญาซื้อขาย (ที่มา: https://workpointtoday.com/why-electricity-bill-more-expensive/)

[๗๑] ที่มา: https://www.siamqualitywork.com/get_article.php?&get=๑๕๑

นอกจากนี้ ข้อมูลราคาค้าปลีก[๗๒] และราคาค้าส่งน้ำมันเตาเฉลี่ยในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาพบว่า แม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่า ผู้จำหน่ายน้ำมันเตาไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาน้ำมันเตาในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้ามักมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ภาพที่ ๑๘ ราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันเตาเฉลี่ย (บาทต่อลิตร)



หมายเหตุ: พิจารณาเฉพาะ Fuel Oil ๖๐๐ (๒%S) และ Fuel Oil ๑๕๐๐ (๒%S) เนื่องจากมีข้อมูลทั้งราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งครบทุกช่วงเวลา
ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาของแต่ละบริษัท</u>

๖.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้ว

ตลาดค้าส่งน้ำมันเตาเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งน้ำมันเตาเป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดังกล่าวสามารถคาดการณ์ราคาได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิต หรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน

[๗๒] ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเตาเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่ให้บริการเติมน้ำมันกับผู้ประกอบธุรกิจอื่น ๆ อาทิ การเดินเรือ เป็นต้น

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่าตลาดค้าส่งน้ำมันเตาเป็นตลาดที่มีสมดุลต่ำ กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดยกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของตลาด และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx ส่วนผู้ประกอบธุรกิจที่เหลือนั้นล้วนมีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าร้อยละ ๑๐ ทั้งสิ้น การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้งข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไปหรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายน้ำมันเตา อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของน้ำมันเตาจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่าผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งน้ำมันเตา ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจ อันอาจมีผลกระทบต่อลูกค้า

นอกจากนี้ ตามที่กล่าวไปแล้วในหัวข้อ Non-coordinated effect ส่วนของผลกระทบต่อลูกค้าว่า ข้อมูลราคาค้าปลีกและราคาค้าส่งน้ำมันเตาในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา[๗๓] พบว่า แม้ว่าราคาค้าปลีกจะมีการเปลี่ยนแปลงและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ราคาค้าส่งไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง แสดงให้เห็นว่าผู้จำหน่ายน้ำมันเตาแบบค้าส่งไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งน้ำมันเตาในตลาด เนื่องจากโครงสร้างราคาน้ำมันถูกกำกับดูแลโดยภาครัฐ ทำให้ลูกค้ามักมีอำนาจต่อรองมากกว่าผู้จำหน่าย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเตา พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งน้ำมันเตาของแต่ละบริษัท

๗. ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ

๗.๑ โครงสร้างตลาด

เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูล การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เช่น ตัวทำละลายอินทรีย์ (White Spirit) กำมะถัน (Sulfur) น้ำมันก๊าด (Kerosene) เป็นต้น โดยจะใช้ข้อมูลจากสัดส่วนผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นในโรงกลั่นซึ่งคูณด้วยปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิต (crude run) และอัตราการใช้ประโยชน์ (utilization rate) แล้วหักส่วนที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักออกไปจึงได้เป็นส่วนเหลือที่เป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ออกมา ทั้งนี้ แหล่งข้อมูลที่นำมาใช้ในการประมาณการมาจากข้อมูลรายปีที่แยกตามรายผู้ประกอบธุรกิจและประมาณการโดยบริษัท บ.

ตารางที่ ๓๑ โครงสร้างตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านลิตร)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx	xx	xx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ส.	xx	xx	xx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท บ.	x	x	xx	x%	x%	xx%
๔	บริษัท อ.	x	xx	xx	xx%	xx%	xx%
๕	บริษัท ค.	xx	xx	xxx	๑๐๐.๐%	๑๐๐.๐%	๑๐๐.๐%
รวม		**๙๐**	**๙๘**	**๑๐๑**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๘๙.๗%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๑๐๐.๐%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน และรายงานประจำปีของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมด ๔ ราย โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (single economic entity) ไว้แล้ว คือ กลุ่มบริษัท ป. ประกอบด้วย บริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีกำลังการผลิตรวม ๑๐๑ พันบาร์เรลต่อวัน และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ส. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๙.๗ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๓ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๑๐๐.๐

[๗๓] ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกน้ำมันเตาเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่ให้บริการเติมน้ำมันกับผู้ประกอบธุรกิจอื่น ๆ อาทิ การเดินเรือ เป็นต้น

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่นในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๓ แต่ยอดเงินขายต่ำกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงไม่เข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๗.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๓๒ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ส.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท บ.	xx%	xxx	xx%	-
๔	บริษัท อ.	xx%	xxx	-	-
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๓๕๑๕.๕๒**	**๑๐๐.๐%**	**๓๗๙๑.๕๒**
				CR๓ = ๑๐๐.๐%	**ΔHHI = ๒๗๖.๐๐**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: คำนวณโดยสำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๑๐๐.๐ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท ส. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๓๗๙๑.๕๒ (ΔHHI = ๒๗๖)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย เป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้น และมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๗.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย นั้น ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะ

ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใดต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย เปลี่ยนแปลงไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลสถาบันปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่ที่เข้ามาในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลสถาบันปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจอย่าง กลุ่มบริษัท ป. ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด แต่มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากบริษัท ส. และบริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้การแข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อย และการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีการขยายการผลิตคงที่

๗.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ เป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ผู้ซื้อมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง การจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาสำหรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันราคาที่สูง การรวมธุรกิจนี้มิได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้จึงไม่ส่งผลกับความสามารถในการขึ้นราคาสินค้า

ประการที่สาม แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ประการที่สี่ ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำเนื่องจากจะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มบริษัท ป. ที่มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่าร้อยละ xx ทำให้การเพิ่มราคาหรือลดคุณภาพของผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะถูกตอบโต้ได้ง่ายและมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำภายหลังการรวมธุรกิจ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันของตนได้ในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดและจำกัดโอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ จากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท บ. และบริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง โดยข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำมันเบนซินเพื่อการค้าส่งของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่าเป็นการรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมาจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ซึ่งโรงกลั่นของแต่ละรายก็รับน้ำมันดิบมาจากการนำเข้าจากต่างประเทศ จึงไม่อาจมีอำนาจเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งน้ำมันมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ ข้อมูลลูกค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า บริษัท บ. ไม่อาจส่งผลกระทบต่อลูกค้ามากนักเนื่องจากเป็นลูกค้าเก่าของผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ ส่วนบริษัท อ. มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ของแต่ละบริษัท

๗.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้ว

ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดังกล่าวสามารถคาดการณ์ราคาได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิต หรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่าตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เป็นตลาดที่มีสมดุลต่ำ กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการ

ร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดยกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของตลาด ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่เหลือมีส่วนแบ่งต่ำกว่าร้อยละ xx ทั้งสิ้น และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้ง ข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไป หรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ จากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่าผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลให้เกิดแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจอันอาจมีผลกระทบต่อลูกค้า

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ เพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ของแต่ละบริษัท

๘. ตลาดค้าส่งยางมะตอย

๘.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยจะใช้ปริมาณการจำหน่ายยางมะตอยในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด โดยมีแหล่งข้อมูลที่จากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตารางที่ ๓๓ โครงสร้างตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ปี ๒๕๖๓ - ๒๕๖๕

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	ปริมาณการจำหน่าย (ล้านกิโลกรัม)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท อ.	xxx	xxx	xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท ค.	xx	xx	xx	x%	x%	x%
รวม		**๑,๑๗๒**	**๑,๒๖๙**	**๑,๑๗๙**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**	**๑๐๐.๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๙๒.๐%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๙๒.๐%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย มีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจจำนวน ๔ ราย โดยมีการรวมผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นกลุ่มเดียวกัน (single economic entity) ไว้แล้ว คือ กลุ่มบริษัท ป. โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีปริมาณการจำหน่ายยางมะตอยรวม ๑,๑๗๙ ล้านกิโลกรัม และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ xx ส่วนบริษัท ช. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๙๒.๐ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะได้รับส่วนแบ่งตลาดจากบริษัท อ. คือ ร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๓ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจคงเดิมคือเท่ากับร้อยละ ๙๒.๐

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๓ และยอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๘.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๓๔ ค่าดัชนี HHI ในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxxx	xx%	xxxx
๒	บริษัท ช.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท อ.	xx%	xxx	xx%	xxx
๔	บริษัท ค.	x%	xx	x%	xx
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๓๗๓๖.๒๙**	**๑๐๐.๐%**	**๓๗๓๖.๒๙**
				CR๓ = ๙๒.๐%	**ΔHHI = ๐**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๙๒.๐ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx (๒) บริษัท ช. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท อ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI เท่ากับ ๓๗๓๖.๒๙ (ΔHHI = ๐)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูงอยู่แล้ว โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวไม่ส่งผลให้ตลาดมีการกระจุกตัวเปลี่ยนแปลง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๘.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศนั้น มีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ผู้ประกอบธุรกิจมักจะทำการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลากหลายชนิด ซึ่งการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ใดต่างก็มีต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรเช่นเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จึงเป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลสถาบันปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ไม่มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่ที่เข้ามาในตลาด

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลสถาบันปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจอย่าง กลุ่มบริษัท ป. ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดโดยมีแนวโน้มคงที่ ทำให้สภาพการแข่งขันไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก จึงยังไม่มีแนวโน้มที่การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งคงที่

ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งยางมะตอย โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยมีการเข้าสู่ตลาดน้อยและการขยายกำลังการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยมีการขยายการผลิตคงที่

๘.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้าเนื่องจากการแข่งขันที่ลดลง ซึ่งจะกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ด้วยสาเหตุดังต่อไปนี้

ประการแรก ยางมะตอยเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าโภคภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ (hard commodity) ซึ่งมีลักษณะที่เหมือนกันทุกประการ (homogeneous product) โดยสินค้าที่จำหน่ายในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวไปข้างต้น ส่งผลให้ยางมะตอยไม่ว่าจะถูกจำหน่ายจากผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนยางมะตอยของผู้ค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่นได้อย่างสมบูรณ์

ประการที่สอง เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งยางมะตอยที่ผู้ซื้อมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง การจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาสำหรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งยางมะตอยมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันราคาที่สูง การรวมธุรกิจนี้มิได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้จึงไม่ส่งผลกับความสามารถในการขึ้นราคาสินค้า

ประการที่สาม แม้การรวมธุรกิจจะส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการที่สูงขึ้น แต่การที่ผู้ประกอบธุรกิจจะทำการเพิ่มราคาสินค้าให้สูงขึ้นอาจเป็นไปได้ยาก เนื่องจากมีแรงกดดันทางด้านราคาจากผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศ (import parity) รวมถึงแรงกดดันจากการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงกลั่นภายในประเทศเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

ประการที่สี่ ส่วนแบ่งตลาดรวมถึงโครงสร้างตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยภายหลังการรวมธุรกิจ แสดงให้เห็นว่าบริษัท บ. จะมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำ เนื่องจากมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มบริษัท ป. ที่มีส่วนแบ่งตลาดมากกว่า ทำให้การเพิ่มราคาหรือลดคุณภาพของผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะถูกตอบโต้ได้ง่ายและมีความสามารถในการใช้อำนาจตลาดที่ต่ำภายหลังการรวมธุรกิจ

นอกจากนี้ การพิจารณาผลกระทบต่อคู่แข่งจากการที่บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจแล้วจะมีแรงจูงใจในการลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อจำกัดการแข่งขันหรือไม่นั้น พบว่า มีความเป็นได้น้อยที่บริษัท บ. จะลดราคาขายส่งน้ำมันสำเร็จรูปเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าส่งหันมาซื้อน้ำมันของตนแทนน้ำมันของคู่แข่ง เพื่อหวังผลให้คู่แข่งรายอื่นในตลาดไม่สามารถขายส่งน้ำมันของตนได้ในลักษณะตั้งราคาเพื่อรุกคืบส่วนแบ่งตลาดและเพื่อจำกัดดอกาสของคู่แข่ง เนื่องจากในตลาดยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจตลาดและมีศักยภาพในการแข่งขันมากกว่าบริษัท บ.

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการ อันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของยางมะตอย และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดค้าส่งยางมะตอย

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากการรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของยางมะตอยจากการแข่งขันที่ลดลงดังที่ได้วิเคราะห์ไว้ข้างต้น ผลกระทบที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) จึงไม่อาจเกิดขึ้นได้

นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ถูกนำมาจำหน่ายโดยการค้าส่งนั้นส่วนใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่บริษัท อ. ผลิตขึ้นโดยอาศัยโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ซึ่งโรงกลั่นของแต่ละรายก็รับน้ำมันดิบมาจากการนำเข้าจากต่างประเทศ จึงไม่อาจมีอำนาจเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้ ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนบริษัท บ. ไม่มีการผลิตยางมะตอย

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งยางมะตอยของแต่ละบริษัท รวมถึงไม่มีความเป็นไปได้ที่จะสร้างแรงกดดันต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศภายหลังการรวมธุรกิจ

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ลูกค้าในตลาดค้าส่งยางมะตอยมักมีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากโดยทั่วไปการค้าส่งน้ำมันมักเป็นการสั่งซื้อน้ำมันในปริมาณมาก และมักใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจค้าส่งยางมะตอยมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากมีการแข่งขันด้านราคาในระดับสูง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถผูกขาดตลาดได้ และยังมีส่วนแบ่งตลาดที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เป็นอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบต่อลูกค้า

นอกจากนี้ ข้อมูลลูกค้ายางมะตอยของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่าบริษัท บ. ไม่มีการผลิตยางมะตอย จึงไม่มีลูกค้า ส่วนบริษัท อ. มีการจำหน่ายยางมะตอยให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งยางมะตอยของแต่ละบริษัท

๘.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาค้าส่งและไม่มีความสามารถในการร่วมมือกันจากการที่ในตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อยู่แล้ว

ตลาดค้าส่งยางมะตอยเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก และไม่สามารถร่วมมือกันโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เนื่องจากราคาค้าส่งยางมะตอยเป็นราคาที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐและลูกค้าของตลาดดังกล่าวสามารถคาดการณ์ราคา

ได้ง่ายด้วยการเปรียบเทียบจากราคาตลาดที่หน่วยงานภาครัฐเผยแพร่ อีกทั้งการที่ผู้ประกอบธุรกิจหลายรายในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยมีความสามารถในการผลิต หรือนำเข้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากต่างประเทศด้วยตนเอง ส่งผลให้ในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มหนึ่งบรรลุข้อตกลงในการมีพฤติกรรมไปในแนวทางเดียวกันนั้น ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่สามารถเพิ่มปริมาณการผลิต หรือนำเข้าของตนเพื่อชดเชยการลดปริมาณการผลิตในทางเดียวกันของผู้ประกอบธุรกิจกลุ่มนั้นได้โดยทันที ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมร่วมกันนั้นไม่ไว้ใจกัน ส่งผลให้ในท้ายที่สุดแล้วผู้ประกอบธุรกิจในตลาดจะไม่มีแรงจูงใจในการรักษาเสถียรภาพและความยั่งยืนในการร่วมมือกัน

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ตลาดค้าส่งยางมะตอยเป็นตลาดที่มีสมดุลที่ต่ำ กล่าวคือเป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำด้วยเช่นกัน โดย กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดเกินกว่าครึ่งหนึ่งของตลาด ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่เหลือล้วนมีส่วนแบ่งตลาดต่ำกว่าร้อยละ xx ทั้งสิ้น การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีความสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อีกทั้ง ข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏหลักฐานว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลไม่ว่าจะเป็นในเชิงทั่วไปหรือข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันเพิ่มขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่มีพฤติกรรมการร่วมมือกันเพื่อกำหนดราคา รวมถึงปริมาณการจำหน่ายยางมะตอย อันจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งที่ไม่ได้เข้าร่วมการตกลงร่วมกัน

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของยางมะตอยจากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่า ผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ข้อมูลผู้จำหน่ายวัตถุดิบของบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงอยู่ในวงที่จำกัด ประกอบกับข้อเท็จจริงที่ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่ได้เป็นผู้ซื้อขนาดใหญ่ในตลาด จึงไม่ได้มีอำนาจต่อรองเหนือผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอยในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งยางมะตอยเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดค้าส่งยางมะตอยของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจการค้าส่งยางมะตอย ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากมีปริมาณการจัดซื้อต่อครั้งที่สูง และการจัดซื้อมักจะใช้การต่อรองราคาหรือการประมูลเพื่อหาผู้ชนะในการเสนอราคาอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอยร่วมกันมีพฤติกรรม

กีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจ อันอาจมีผลกระทบต่อลูกค้า

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งยางมะตอย พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งยางมะตอย ในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดค้าส่งยางมะตอยเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งยางมะตอยของแต่ละบริษัท

๙. ตลาดสถานีบริการ

๙.๑ โครงสร้างตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดสถานีบริการในประเทศไทยจะใช้ข้อมูลจำนวนสถานีบริการ จากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน ในการคำนวณส่วนแบ่งตลาด เนื่องจากข้อมูลจำนวนสาขาที่ผู้ประกอบธุรกิจดำเนินการอยู่นั้นสามารถสะท้อนได้ว่าผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีขนาดใหญ่เพียงใด โดยจะพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจตามหลักเกณฑ์ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด

ทั้งนี้ ในการแสดงโครงสร้างตลาดสถานีบริการจะแบ่งเป็น ๒ รูปแบบ ได้แก่ (๑) โครงสร้างตลาดสถานีบริการ กรณีผู้ประกอบธุรกิจทุกราย และ (๒) โครงสร้างตลาดสถานีบริการ กรณีเฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑) โครงสร้างตลาดสถานีบริการ กรณีผู้ประกอบธุรกิจทุกราย

ตารางที่ ๓๕ โครงสร้างตลาดสถานีบริการ ปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๕ (แสดงผู้ประกอบธุรกิจทุกราย)

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	จำนวนสถานี (แห่ง)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	x%	x%	x%
๒	บริษัท พ.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	x%	x%	x%
๓	บริษัท บ.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	x%	x%	x%
๔	บริษัท อ.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๕	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๖	บริษัท ค.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๗	บริษัท ก.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
	รายย่อยอื่น	xxx,xxx	xxx,xxx	xxx,xxx	xx%	xx%	xx%
รวม		**๒๙,๒๗๑**	**๒๘,๘๖๙**	**๒๗,๙๙๓**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๒๑.๔%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๒๔.๓%**

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีจำนวนสถานีบริการน้ำมันรวมทุกราย ๒๗,๙๙๓ แห่ง และกลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ อยู่ที่ร้อยละ x บริษัท พ. เป็นอันดับที่ ๒ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๓ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๔ มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ในกรณีของผู้ประกอบธุรกิจทุกราย ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๒๑.๔ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ x โดยเป็นอันดับที่ ๓ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๒๔.๓

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาโครงสร้างตลาดสถานีบริการโดยพิจารณารวมผู้ประกอบธุรกิจทุกรายทั้งหมดในประเทศนั้น อาจไม่สะท้อนการแข่งขันระหว่างแบรนด์ได้ จึงได้พิจารณาโครงสร้างตลาดสถานีบริการ เฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓ ในส่วนถัดไป

๒) โครงสร้างตลาดสถานีบริการ กรณีเฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ แห่งพระราชบัญญัติการค้าน้ำมันเชื้อเพลิง พ.ศ. ๒๕๔๓

เนื่องจากผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีปริมาณการค้าน้ำมันสูงเกินกว่าเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด จึงถือเป็นผู้ประกอบธุรกิจขนาดใหญ่ รวมถึงเมื่อพิจารณาภาพรวมการแข่งขันทั้งประเทศ แบรนด์ของสถานีบริการถือเป็นเรื่องที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญและมีความรู้สึกต่อน้ำมันที่แต่ละแบรนด์จำหน่ายผ่านสถานีบริการที่ไม่เหมือนกัน และผู้ประกอบธุรกิจรายเล็กที่มักเป็นผู้ค้าน้ำมันอิสระก็ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันเท่ากับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ได้ ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจรายเล็กไม่สามารถทดแทนผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ได้

ตารางที่ ๓๖ โครงสร้างตลาดสถานีบริการ ปี ๒๕๖๓ – ๒๕๖๕ (แสดงเฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗)

ที่	ผู้ประกอบธุรกิจ	จำนวนสถานี (แห่ง)			ส่วนแบ่งตลาด		
		๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕	๒๕๖๓	๒๕๖๔	๒๕๖๕
๑	กลุ่มบริษัท ป.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๒	บริษัท พ.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๓	บริษัท บ.	x,xxx	x,xxx	x,xxx	xx%	xx%	xx%
๔	บริษัท อ.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๕	บริษัท ช.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๖	บริษัท ค.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
๗	บริษัท ก.	xxx	xxx	xxx	x%	x%	x%
รวม		**๗,๔๕๙**	**๗,๘๐๑**	**๘,๐๙๐**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**	**๑๐๐%**
CR๓ ก่อนรวมธุรกิจ							**๗๓.๘%**
CR๓ หลังรวมธุรกิจ							**๘๓.๗%**

หมายเหตุ: จำนวนสถานีบริการน้ำมันจะนับจากสถานีบริการที่ผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๑๑ และมาตรา ๑๐ ดำเนินการค้าที่ใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ และสถานีบริการที่ผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ ดำเนินการเอง และตัดข้อมูลของผู้ประกอบธุรกิจที่จำหน่ายก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) เพียงชนิดเดียว และไม่รวมรายย่อยอีกประมาณ ๒๐,๐๐๐ แห่ง

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ตลาดสถานีบริการในประเทศไทย มีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่จำนวน ๗ ราย โดยในปี ๒๕๖๕ ผู้ประกอบธุรกิจทั้งหมดมีจำนวนสถานีบริการน้ำมันรวม ๘,๐๙๐ แห่ง และเมื่อคำนวณส่วนแบ่งตลาดพบว่า กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดเป็นอันดับที่ ๑ ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx บริษัท พ. เป็นอันดับที่ ๒ ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และบริษัท บ. เป็นอันดับที่ ๓ ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx ส่วนบริษัท อ. เป็นอันดับที่ ๔ ส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x ซึ่งผลรวมของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) ก่อนการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๗๓.๘ และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ xx โดยเป็นอันดับที่ ๓ ของตลาด ซึ่ง CR๓ หลังการรวมธุรกิจเท่ากับร้อยละ ๘๓.๗

ดังนั้น เมื่อพิจารณาหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑ กันยายน ๒๕๖๓ โดยพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายในตลาดสถานีบริการ ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกของตลาดที่มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) เกินกว่าร้อยละ ๗๕ ทำให้บริษัท บ. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับที่ ๓ และยอดเงินขายเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามข้อ ๓ (๒) ของประกาศฯ

๙.๒ การกระจุกตัวในตลาด

การพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาจากผลรวมส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก (CR๓) และดัชนี Herfindahl-Hirschman Index (HHI) โดยใช้ข้อมูลส่วนแบ่งตลาดที่ปรากฏในหัวข้อโครงสร้างตลาดในส่วนก่อนหน้า

ตารางที่ ๓๗ ค่าดัชนี HHI ในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕

ที่	ชื่อย่อ	โครงสร้างตลาดที่คำนวณจากจำนวนสถานีบริการ (เฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗)			
		ก่อนการรวมธุรกิจ		หลังการรวมธุรกิจ	
		ส่วนแบ่งตลาด	HHI	ส่วนแบ่งตลาด	HHI
๑	กลุ่มบริษัท ป.	xx%	xxx	xx%	xxx
๒	บริษัท พ.	xx%	xxx	xx%	xxx
๓	บริษัท อ.	xx%	xxx	xx%	xxx
๔	บริษัท บ.	x%	xx	-	-
๕	บริษัท ช.	x%	xx	x%	xx
๖	บริษัท ค.	x%	xx	x%	xx
๗	บริษัท ก	x%	x	x%	x
	รวม	**๑๐๐.๐%**	**๒๑๑๘.๖๕**	**๑๐๐.๐%**	**๒๔๔๗.๗๙**
				CR๓ = ๘๓.๗%	**ΔHHI = ๓๒๙.๑๔**

หมายเหตุ: HHI ของตลาด คำนวณจาก ผลรวมส่วนแบ่งตลาดยกกำลังสองของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายในตลาด และค่า ΔHHI คำนวณจากการเปลี่ยนแปลงค่า HHI ก่อนและหลังการรวมธุรกิจ

ที่มา: คำนวณโดยสำนักงาน กขค.

ภายหลังการรวมธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทยเมื่อคำนวณจากจำนวนสถานีบริการน้ำมันของทุกราย จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๘๘.๒ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x (๒) บริษัท พ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และ (๓) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ x และเมื่อคำนวณจากจำนวนสถานีบริการน้ำมันของผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ จะมีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน (CR๓) ร้อยละ ๘๘.๒ ซึ่งประกอบด้วย (๑) กลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๒) บริษัท พ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx และ (๓) บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ xx

เมื่อพิจารณาค่าดัชนี Herfindahl–Hirschman Index (HHI) ของตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่า ภายหลังการรวมธุรกิจ ค่าดัชนี HHI ที่คำนวณจากจำนวนสถานีบริการของผู้ประกอบธุรกิจทุกราย เท่ากับ ๕๒๕๙.๖๔ (ΔHHI = ๒๔.๔๙) และค่าดัชนี HHI ที่คำนวณจากจำนวนสถานีบริการเฉพาะผู้ค้าน้ำมันตามมาตรา ๗ เท่ากับ ๓๕๙๒.๙๘ (ΔHHI = ๔๐๒.๘๐)

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากค่าการกระจุกตัวในตลาดและค่าการกระจุกตัวที่เพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า ตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีการกระจุกตัวสูง โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นและมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน

๙.๓ การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion)

๑) กฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ

จากการศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย กฎระเบียบและข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย ผู้ประกอบกิจการจะต้องได้รับใบอนุญาตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งเป็นเพียงกฎเกณฑ์ทั่วไปที่ผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทยสามารถปฏิบัติตามเพื่อให้ได้รับอนุญาตที่จำเป็นได้ ทั้งนี้ รายละเอียดเกี่ยวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศนั้นมีสาระสำคัญเช่นเดียวกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซินในประเทศไทย ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า ไม่มีกฎ ระเบียบ และข้อบังคับใดที่เป็นอุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะเข้าสู่ตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

๒) ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากร

ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมีบทบาทสำคัญในการเป็นสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแก่ผู้บริโภค ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการเดินทางและการขนส่งสินค้าทั้งต่อภาคธุรกิจและลูกค้ารายย่อย การจัดหาและกระจายสินค้าไปสู่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งการประกอบธุรกิจนี้มีปัจจัยการผลิตที่สำคัญคือ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงสินค้า การเข้าถึงบุคลากร และการเข้าถึงเทคโนโลยี

<u>การเข้าถึงแหล่งเงินทุน</u>

ในกรณีของประเทศไทยที่มีการกำกับดูแลของภาครัฐ ความพร้อมด้านการเงินทุนไม่ใช่ปัจจัยเดียวสำหรับการขยายธุรกิจหรือการเข้ามาประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน เนื่องจากรัฐบาลไทยได้ดำเนินมาตรการเพื่อให้มีการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในตลาดค้าปลีกน้ำมัน ซึ่งรวมถึงจำกัดจำนวนสถานีบริการน้ำมันที่เป็นบริษัทเดียวกันในพื้นที่หนึ่ง และการให้สินเชื่อแก่บริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กเพื่อสนับสนุนการแข่งขัน ดังนั้นการรวมธุรกิจมิอาจส่งผลเสียต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการจัดตั้งสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น

<u>การเข้าถึงสินค้า</u>

สินค้าหลักของสถานีบริการน้ำมันคือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้ผลิตและจัดหาโดยโรงกลั่นน้ำมันซึ่งเป็นอีกหนึ่งธุรกิจของบริษัทน้ำมัน แม้การรวมธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันอาจส่งผลกระทบต่อชนิดและประเภทของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมโดยตรง แต่ไม่ส่งผลกระทบต่อการหาสินค้าและการจัดตั้งสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจ เนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมักจะมีธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเป็นของตัวเอง หรือมีความสามารถทำข้อตกลงทางการค้าเพื่อจัดหาสินค้า ดังนั้น การรวมธุรกิจไม่อาจส่งผลเสียต่อการเข้าถึงสินค้าต่อทั้งผู้ประกอบธุรกิจรายเก่าและรายใหม่ได้ซึ่งการวิเคราะห์ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในปัจจัยด้านการเข้าถึงบุคลากร และการเข้าถึงเทคโนโลยี เป็นไปในทางเดียวกัน ดังนั้น การรวมธุรกิจนี้ไม่ได้ทำให้ต้นทุนและการเข้าถึงทรัพยากรในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไป

๓) การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด

การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่จากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ธรรมชาติของตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทยนั้น มีผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่เข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจอิสระซึ่งมักประกอบธุรกิจอยู่ในต่างจังหวัด เนื่องจากตลาดดังกล่าวสามารถเข้า-ออกได้ง่าย อย่างไรก็ตาม ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-๑๙ ทำให้อุปสงค์ของการใช้น้ำมันลดลง ทั้งในภาคครัวเรือนและภาคอุตสาหกรรม แต่เมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-๑๙ คลี่คลายลง จะเห็นได้ว่า ในปี ๒๕๖๕ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันรวมกลับมาเพิ่มขึ้นสูงกว่าปี ๒๕๖๒ ซึ่งยังไม่เกิดสถานการณ์โควิดอีกด้วย

การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันจากข้อมูลกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงานพบว่า ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา คู่แข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจอย่าง กลุ่มบริษัท ป. ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด มีแนวโน้มขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในตลาดก็มีแนวโน้มขยายสาขาด้วยเช่นเดียวกัน เนื่องจากตลาดฟื้นตัวขึ้น ทำให้แนวโน้มที่การขยายฐานการผลิตของคู่แข่ง

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันในตลาดสถานีบริการ โดยพิจารณาจากข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องและต้นทุนการประกอบธุรกิจในด้านต่าง ๆ พบว่า การเข้าสู่ตลาดและการขยายกำลังการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการน้ำมันนั้นเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง</u>

๙.๔ ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect)

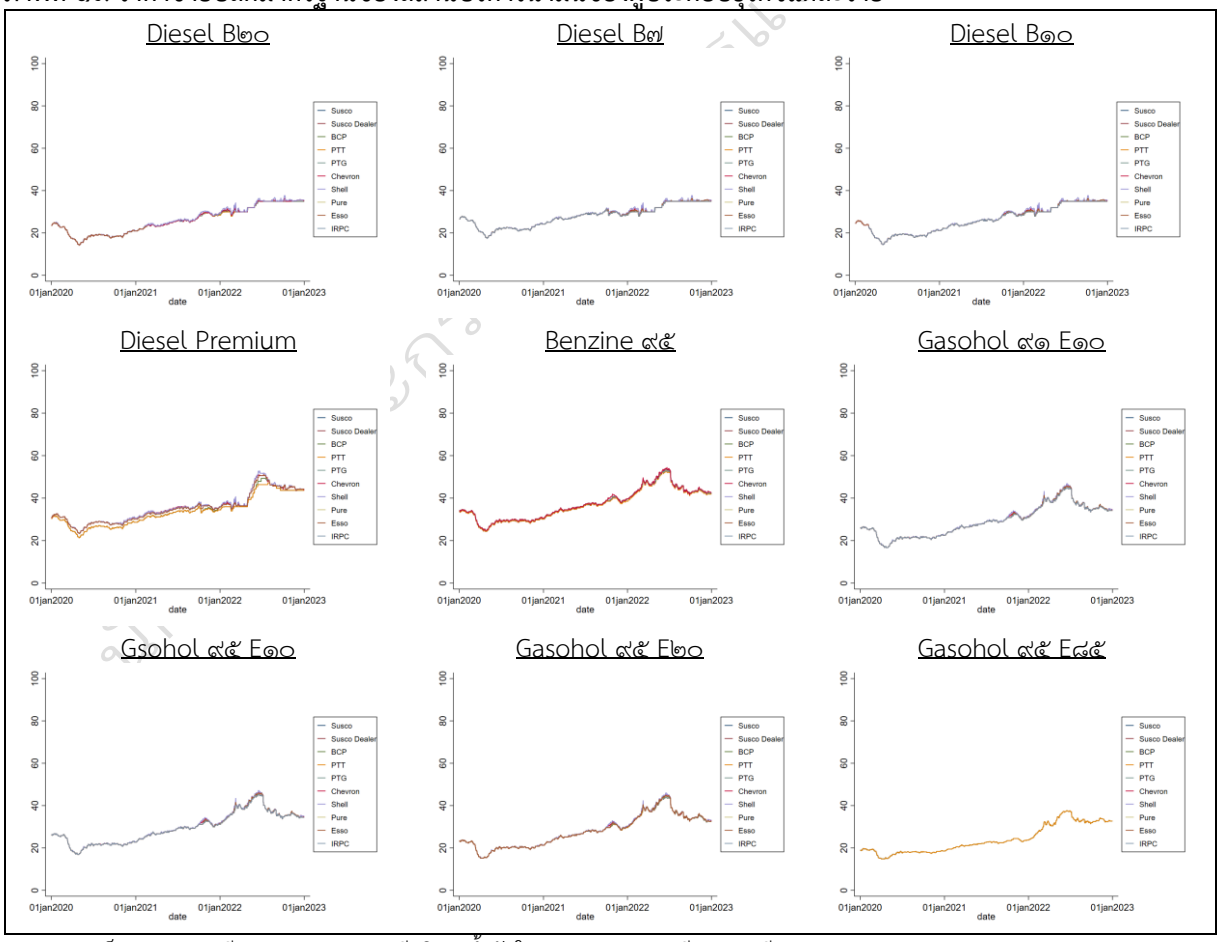
ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ลูกค้า และผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจมิได้ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของสินค้า เนื่องจากการแข่งขันที่ลดลงในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย ด้วยสาเหตุต่าง ๆ หลายประการ ดังนี้

ประการแรก ราคาน้ำมันที่จำหน่าย ณ สถานีบริการน้ำมันแต่ละแห่งไม่ได้มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยราคามักจะอ้างอิงจากราคาขายปลีกมาตรฐาน ในเขต กทม. นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ[๗๔] แล้วทำการปรับด้วยอัตรากำไร อัตราค่าขนส่งตามที่สำนักงานนโยบายและแผนพลังงานกำหนด[๗๕] และอัตราภาษีบำรุงท้องถิ่น นอกจากนี้เมื่อวิเคราะห์แนวโน้มของราคาน้ำมันรายวันย้อนหลังตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๓ ถึง ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๕ จะพบว่าราคาขายปลีกของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีค่าใกล้เคียงกันอย่างมากโดยเฉพาะช่วงก่อนเกิดวิกฤตรัสเซีย-ยูเครน ในปี ๒๕๖๕

ภาพที่ ๑๙ ราคาขายปลีกมาตรฐานของสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย



หมายเหตุ: เป็นราคาขายปลีกมาตรฐานของสถานีบริการน้ำมันในเขต กทม. นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ
ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

---

[๗๔] ที่มา: https://www.eppo.go.th/epposite/index.php/th/petroleum/price/oil-price?orders[publishUp]=publishUp&issearch=๑

[๗๕] ที่มา: https://www.eppo.go.th/index.php/th/petroleum/oil/accouting

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) ระหว่างราคาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายพบว่า ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของราคาค้าปลีกน้ำมันดีเซลและน้ำมันเบนซินของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีค่าใกล้เคียง ๑ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสะท้อนว่าผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีการตั้งราคาค้าปลีกน้ำมันในสถานีบริการไปในทิศทางเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงของราคาเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของราคาต้นทุนการผลิตที่ทำให้การเคลื่อนไหวของราคาน้ำมันค้าปลีกโดยผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

ตารางที่ ๓๘ ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างราคาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย

Gasohol 91

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_G91_E10	1.000						
(2) Caltex_G91_E10	0.999	1.000					
(3) ETL_G91_E10	1.000	1.000	1.000				
(4) PTG_G91_E10	1.000	0.999	1.000	1.000			
(5) PTT_G91_E10	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000		
(6) Shell_G91_E10	0.998	1.000	0.999	0.999	0.998	1.000	
(7) Susco_G91_E10	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000	0.999	1.000

Gasohol 95 E10

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_G95_E10	1.000						
(2) Caltex_G95_E10	0.999	1.000					
(3) ETL_G95_E10	1.000	1.000	1.000				
(4) PTG_G95_E10	1.000	0.999	1.000	1.000			
(5) PTT_G95_E10	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000		
(6) Shell_G95_E10	0.998	1.000	0.999	0.999	0.998	1.000	
(7) Susco_G95_E10	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000	0.999	1.000

Gasohol 95 E20

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_G95_E20	1.000						
(2) Caltex_G95_E20	0.999	1.000					
(3) ETL_G95_E20	1.000	1.000	1.000				
(4) PTG_G95_E20	1.000	0.999	1.000	1.000			
(5) PTT_G95_E20	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000		
(6) Shell_G95_E20	0.999	1.000	0.999	0.999	0.999	1.000	
(7) Susco_G95_E20	1.000	0.999	1.000	1.000	1.000	0.999	1.000

Gasohol 95 E85

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_G95_E85	1.000						
(2) Caltex_G95_E85	.	.					
(3) ETL_G95_E85	.	.	.				
(4) PTG_G95_E85	.	.	.	.			
(5) PTT_G95_E85	1.000	.	.	.	1.000		
(6) Shell_G95_E85	.	.	.	.	.	.	
(7) Susco_G95_E85	-0.445	.	.	.	-0.445	.	1.000

Gasohol 95 Premium

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_G95_Premium	1.000						
(2) Caltex_G95_Pre~m	.	.					
(3) ETL_G95_Premium	0.389	.	1.000				
(4) PTG_G95_Premium	.	.	.	.			
(5) PTT_G95_Premium	0.287	.	0.931	.	1.000		
(6) Shell_G95_Prem~m	0.486	.	0.809	.	0.778	1.000	
(7) Susco_G95_Prem~m	.	.	.	.	.	.	.

Diesel B7

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_HSD_B7	1.000						
(2) Caltex_HSD_B7	0.998	1.000					
(3) ETL_HSD_B7	0.999	0.999	1.000				
(4) PTG_HSD_B7	1.000	0.999	0.999	1.000			
(5) PTT_HSD_B7	1.000	0.998	0.999	1.000	1.000		
(6) Shell_HSD_B7	0.995	0.998	0.997	0.996	0.995	1.000	
(7) Susco_HSD_B7	1.000	0.999	0.999	1.000	1.000	0.996	1.000

Diesel B10

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_HSD_B10	1.000						
(2) Caltex_HSD_B10	0.999	1.000					
(3) ETL_HSD_B10	0.904	0.905	1.000				
(4) PTG_HSD_B10	1.000	0.999	0.905	1.000			
(5) PTT_HSD_B10	0.912	0.913	0.958	0.913	1.000		
(6) Shell_HSD_B10	0.997	0.999	0.906	0.998	0.914	1.000	
(7) Susco_HSD_B10	1.000	0.999	0.904	1.000	0.913	0.998	1.000

Diesel B20

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_HSD_B20	1.000						
(2) Caltex_HSD_B20	0.999	1.000					
(3) ETL_HSD_B20	.	.	.				
(4) PTG_HSD_B20	1.000	0.999	.	1.000			
(5) PTT_HSD_B20	1.000	0.999	.	1.000	1.000		
(6) Shell_HSD_B20	0.997	0.999	.	0.998	0.997	1.000	
(7) Susco_HSD_B20	1.000	0.999	.	1.000	1.000	0.998	1.000

Diesel Premium

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_HSD_Premium	1.000						
(2) Caltex_HSD_Pre~m	0.994	1.000					
(3) ETL_HSD_Premium	0.997	0.998	1.000				
(4) PTG_HSD_Premium	.	.	.	.			
(5) PTT_HSD_Premium	0.998	0.991	0.994	.	1.000		
(6) Shell_HSD_Prem~m	0.993	0.999	0.998	.	0.990	1.000	
(7) Susco_HSD_Prem~m	.	.	.	.	.	.	.

Gasoline ULG 95 RON Unleaded Premium

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) BCP_ULG95	.						
(2) Caltex_ULG95	.	1.000					
(3) ETL_ULG95	.	.	.				
(4) PTG_ULG95	.	0.999	.	1.000			
(5) PTT_ULG95	.	0.999	.	1.000	1.000		
(6) Shell_ULG95	.	.	.	.	.	.	
(7) Susco_ULG95	.	0.999	.	1.000	1.000	.	1.000

ที่มา: ฝ่ายกำกับดูแลการรวมธุรกิจ สำนักงาน กขค. รวบรวมจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน (สนพ.) กระทรวงพลังงาน

สำนักงานคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า

<u>ประการที่สอง</u> น้ำมันแต่ละชนิดที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการน้ำมันในประเทศจะถูกกำหนดลักษณะและคุณภาพให้เป็นไปตามประกาศของกรมธุรกิจพลังงาน โดยถึงแม้ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบธุรกิจบางรายอาจมีการใส่สารเติมแต่งเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของน้ำมัน และสร้างความแตกต่างให้แก่ผู้บริโภค แต่การกระทำดังกล่าวนั้นก็ล้วนแต่เป็นไปเพื่อการส่งเสริมการตลาดเพียงเท่านั้น ส่งผลให้น้ำมันแต่ละประเภทไม่ว่าจะถูกจำหน่ายผ่านสถานีบริการใด ต่างก็สามารถที่จะทดแทนน้ำมันที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการอื่น ๆ ได้

<u>ประการที่สาม</u> นอกจากการแข่งขันในเรื่องของราคาและคุณภาพของน้ำมันซึ่งมีความแตกต่างกันน้อยมากแล้ว ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการน้ำมัน ยังแข่งขันกันในด้านคุณภาพของสถานีบริการน้ำมัน ไม่ว่าจะเป็น มาตรฐานในการให้บริการของพนักงาน ความสะอาดของสถานีโดยรวม

รวมถึงห้องน้ำในสถานี ปริมาณที่จอดรถ รวมไปถึงร้านค้าต่าง ๆ ที่ให้บริการในสถานี เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคใช้ในการพิจารณาในการเลือกใช้สถานีบริการน้ำมันทั้งสิ้น และแม้ภายหลังจากการรวมธุรกิจหากผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจไม่สามารถรักษาไว้ซึ่งคุณภาพของสถานีบริการ ก็จะส่งผลให้ผู้ใช้บริการมีแรงจูงใจในการเปลี่ยนไปใช้สถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นได้ จากสถานการณ์ปัจจุบันที่ความต้องการใช้น้ำมันสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงในตลาด ผู้ประกอบการธุรกิจสถานีบริการน้ำมันจำเป็นที่จะต้องขยายฐานรายได้ โดยครอบคลุมไปถึงธุรกิจที่ไม่เกี่ยวกับน้ำมันมากขึ้น โดยการพัฒนาการให้บริการและเพิ่มการจัดการพื้นที่ภายในสถานีบริการน้ำมัน เป็นต้น ซึ่งจะเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ เพิ่มการบริการด้านอื่น ๆ ขยายฐานลูกค้าที่จะเข้ามาใช้สถานีบริการน้ำมัน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่รุนแรง

ประการที่สี่ เมื่อพิจารณากลุ่มบริษัท ป. ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดจะพบว่าราคาน้ำมันชนิดต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท ป. ไม่ได้กำหนดไว้สูงกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในตลาด แสดงให้เห็นว่าส่วนแบ่งตลาดมิได้บ่งชี้ถึงความสามารถในการตั้งราคาสูงกว่าต้นทุนส่วนเพิ่ม

ประการที่ห้า เมื่อพิจารณาจำนวนสถานีบริการในแต่ละจังหวัด พบว่า ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบธุรกิจที่มีจำนวนสถานีบริการในแต่ละพื้นที่มากที่สุด คือ บริษัท ป. และบริษัท พ. ขณะที่บริษัท บ. มีจำนวนสถานีบริการมากที่สุดในพื้นที่ ๓ จังหวัดเท่านั้น ได้แก่ น่าน สุโขทัย และอุทัยธานี โดยภายหลังการรวมธุรกิจบริษัท บ. จะได้รับสถานีบริการของบริษัท อ. มาทำให้มีจำนวนสถานีบริการของบริษัท บ. เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัท บ. จะมีจำนวนสถานีบริการมากที่สุดเพิ่มขึ้นมาอีก ๙ จังหวัด ได้แก่ ตาก พิษณุโลก นครสวรรค์ สระแก้ว นนทบุรี กรุงเทพ สมุทรปราการ กระบี่ และตรัง รวมเป็น ๑๒ จังหวัด

นอกจากปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้นจะสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจไม่มีความสามารถที่จะมีการกระทำอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันในลักษณะนี้แล้ว ยังแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบธุรกิจนั้นไม่มีแรงจูงใจที่จะมีการกระทำในลักษณะดังกล่าว เนื่องจากหากผู้ประกอบธุรกิจมีการกระทำในลักษณะที่เป็นการขึ้นราคาสินค้าหรือบริการ ด้วยปัจจัยเกี่ยวกับโครงสร้างราคาในตลาดที่เกี่ยวเนื่องซึ่งได้แสดงให้เห็นข้างต้นนั้น ย่อมมีความเป็นไปได้เป็นอย่างมากที่ผู้บริโภคที่ใช้สถานีบริการน้ำมันของตนเองจะเปลี่ยนแปลงไปใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งขันและสามารถให้บริการได้เช่นเดียวกันกับตนเอง เพราะฉะนั้น การกระทำดังกล่าวจะมิได้ก่อให้กำไรของผู้ประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้นในท้ายที่สุด

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถและแรงจูงใจที่จะกระทำการ อันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะทำกำไรจากการขึ้นหรือลดราคา หรือลดคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการ และไม่ส่งผลกระทบต่อคู่แข่งขันในตลาดสถานีบริการ

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ภายหลังจากการรวมธุรกิจ ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ แทบทุกชนิดและตลาดสถานีบริการน้ำมัน ยังคงมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ จำนวนมาก อันแสดงว่าในตลาดที่เกี่ยวเนื่องที่เป็นตลาดในระดับปลายน้ำแต่ละตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ซึ่งเป็นผู้ซื้อในตลาดเหล่านั้นจำนวนมากเช่นเดียวกัน โดยที่ภายหลังจากการรวมธุรกิจ บริษัท บ. ก็มิได้เป็นผู้ซื้อเพียงรายเดียว (monopsony)

นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ และผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดสถานีบริการน้ำมันซึ่งเป็นตลาดระดับปลายน้ำนั้น ยังไม่มีความจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากบริษัท บ. แต่เพียงรายเดียว โดยที่ผู้ซื้อในแต่ละตลาดที่เกี่ยวเนื่องสามารถเลือกใช้สินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ได้อย่างอิสระ เนื่องจากสินค้าหรือบริการ

ที่จำหน่ายในตลาดต้นน้ำของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ล้วนมีลักษณะที่เหมือนกันกับสินค้าหรือบริการของบริษัท บ. ทุกประการ (homogenous product) อีกทั้ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดสถานีบริการน้ำมันของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่า เป็นการรับผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมาจากโรงกลั่นน้ำมันของตนเอง

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะสร้างผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดสถานีบริการของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ในตลาดสถานีบริการน้ำมัน ผู้ซื้อในตลาดดังกล่าวมีอำนาจสูง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในตลาดของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายล้วนมีลักษณะที่เหมือนกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดมีการแข่งขันด้านราคาอย่างรุนแรง ดังที่ปรากฏว่าราคาของสินค้าหรือบริการแต่ละชนิดในตลาดนั้นมีราคาใกล้เคียงกันในระหว่างบรรดาผู้ประกอบธุรกิจ และผู้ซื้อยังสามารถตรวจสอบราคาของผู้ประกอบธุรกิจรายต่าง ๆ ได้ทุกวัน

การพิจารณาระยะทางระหว่างสองสถานีบริการที่อยู่ในวิสัยที่ผู้ใช้รถยนต์สามารถเดินทางไปได้ยังพบว่าระยะห่างเฉลี่ยระหว่างสถานีบริการในประเทศไทยอยู่ที่เพียงประมาณ ๔.๙ กิโลเมตร[๗๖] ดังนั้น หากบริษัท บ. มีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันภายหลังจากการรวมธุรกิจ ลูกค้าก็จะสามารถเปลี่ยนไปใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ได้ทันที

นอกจากนี้ ตลาดที่เกี่ยวข้องทั้งหมดยังมีผู้ประกอบธุรกิจในแต่ละตลาดนั้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ผู้ซื้อมีทางเลือกในการซื้อสินค้าหรือบริการได้อย่างหลากหลาย ดังที่ปรากฏว่าผู้ประกอบธุรกิจในแต่ละตลาดล้วนต้องมีการสร้างแบรนด์ สร้างความรับรู้ กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ อยู่เสมอ เช่น การที่ผู้ประกอบธุรกิจทุกรายดึงดูดให้ผู้ซื้อใช้สถานีบริการน้ำมันของตนผ่าน Loyalty Program ซึ่งเสนอสิทธิพิเศษต่าง ๆ แก่ลูกค้าหรือผู้ใช้บริการ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบธุรกิจกับลูกค้า อีกทั้ง ข้อมูลลูกค้าในตลาดสถานีบริการน้ำมันของบริษัท บ. และบริษัท อ. พบว่ามีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมผ่านสถานีบริการน้ำมันให้แก่ลูกค้าหลากหลายบริษัท

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่สร้างผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดสถานีบริการของแต่ละบริษัท

๔) ผลกระทบต่อผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer)

ในตลาดสถานีบริการน้ำมัน โมเดลธุรกิจที่ผู้ประกอบธุรกิจส่วนใหญ่เลือกใช้คือการกระจายสาขาออกไปทั่วประเทศผ่านการทำสัญญากับผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer) เพื่อให้สิทธิ์ในการใช้แบรนด์และบริหารจัดการสถานีบริการภายใต้แบรนด์ของตัวเองตามมาตรฐานที่กำหนด และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจที่ค้าน้ำมัน ซึ่ง Station Dealer อาจมีทั้งรูปแบบที่ดินเป็นของเจ้าของแบรนด์แต่ให้บุคคลภายนอกบริหารสถานี Company Own Dealer Operate (CODO) และรูปแบบที่ดินและการบริหารเป็นของบุคคลภายนอก Dealer Own Dealer Operate (DODO)

ข้อมูลสถานีบริการของบริษัท บ. และบริษัท อ. ตามที่ปรากฏในรายงานประจำปี ๒๕๖๕ ของแต่ละบริษัท พบว่า ในปี ๒๕๖๕ บริษัท บ. มีจำนวนสถานีบริการทั่วประเทศ x,xxx แห่ง

---

[๗๖] ระยะห่างระหว่างสถานีบริการคำนวณจากสมการ $D = 2\sqrt{\frac{A}{N\pi}}$ โดยที่ D=ระยะห่าง, A=พื้นที่ (ตารางกิโลเมตร), N=จำนวนสถานีบริการในพื้นที่ข้อมูลพื้นที่แต่ละจังหวัดในประเทศไทยจาก https://www.geocities.ws/nanthanatphon/land.html และข้อมูลจำนวนสถานีบริการในแต่ละจังหวัดจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

โดยในจำนวนดังกล่าวมีสถานีบริการที่บริษัท บ. เป็นผู้ลงทุนและเป็นเจ้าของสถานีบริการ หรือ Company Own Company Operate (COCO) เพียงจำนวน xxx แห่ง (คิดเป็นร้อย xx ของสถานีบริการของบริษัท บ. ทั้งหมด) ส่วนสถานีบริการที่เหลือเป็นสถานีบริการที่ให้บุคคลภายนอกที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจสถานีบริการเป็นผู้บริหารสถานีบริการภายใต้สัญญา ส่วนบริษัท อ. มีจำนวนสถานีบริการทั่วประเทศ xxx แห่ง โดยเป็น Station Dealer ทั้งหมด เนื่องจากบริษัท อ. อยู่ในสถานะผู้ให้สิทธิในการประกอบธุรกิจสถานีบริการภายใต้เครื่องหมายการค้าซึ่งดำเนินการโดยผู้ดำเนินการภายนอกที่ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าทั้งหมด แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๓๙ ข้อมูลสถานีบริการของบริษัท บ. และบริษัท อ. ปี ๒๕๖๕

จำนวนสถานีบริการของบริษัท บ.

ประเภทสถานีบริการ	จำนวนสถานี	สัดส่วน
๑. Company Own Company Operate (COCO)	xxx	xx%
๒. Company Own Dealer Operate (CODO)	xx	x%
๓. Joint Venture (JV)	xx	x%
๔. Dealer Own Dealer Operate (DODO)	xxx	xx%
๕. Co-Operative (CO-OP)	xxx	xx%
รวม	**x,xxx**	**xxx%**

จำนวนสถานีบริการของบริษัท อ.

ประเภทสถานีบริการ	จำนวนสถานี	สัดส่วน
๑. Company Own Dealer Operate (CODO)*	xxx	xx%
๒. Dealer Own Dealer Operate (DODO)*	xxx	xx%
รวม	**xxx**	**xxx%**

หมายเหตุ: *จัดประเภทโดยพิจารณาจากลักษณะของสถานีบริการแต่ละประเภท
ที่มา: รายงานประจำปี ๒๕๖๕ บริษัท บ. และบริษัท อ.

ในกรณี Station Dealer ของบริษัท บ. เห็นว่า ไม่ได้มีข้อกังวลต่อการละเมิดหรือยกเลิกสัญญาที่ทำกันไว้ก่อนการรวมธุรกิจ เนื่องจากการรวมธุรกิจครั้งนี้ บริษัท บ. เป็นฝ่ายผู้รวมธุรกิจทำให้ไม่ส่งผลต่อสัญญา Station Dealer ของบริษัท บ. แต่ในกรณี Station Dealer ของบริษัท อ. ที่มีอยู่จำนวน xxx แห่ง ข้างต้น เห็นว่ามีข้อกังวลต่อการละเมิดหรือยกเลิกสัญญาที่ Station Dealer ทำไว้กับบริษัท อ. ก่อนการรวมธุรกิจ เนื่องจากบริษัท บ. จะกลายเป็นคู่สัญญากับ Station Dealer แทนบริษัท อ. จึงควรกำหนดเงื่อนไขที่เป็นการคุ้มครองสิทธิของ Station Dealer ที่ถือว่ามีอำนาจต่อรองต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่เป็นเจ้าของแบรนด์

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ต่อผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer) ในสถานีบริการพบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวยังมีโอกาสที่บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจ อาจจะละเมิดหรือยกเลิกสัญญาที่บริษัท อ. ในฐานะเจ้าของแบรนด์บริษัท อ. ในประเทศไทย ได้ทำสัญญาไว้กับ Station Dealer ก่อนการรวมธุรกิจดังกล่าว จึงควรกำหนดให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างบริษัท อ. กับ Station Dealer ของแบรนด์บริษัท อ. ซึ่งเป็นสถานีบริการที่ผู้ดำเนินการภายนอกเป็นเจ้าของ จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาฉบับเดิม เพื่อคุ้มครองสิทธิของ Station Dealer ซึ่งถือเป็นคู่สัญญาที่มีอำนาจต่อรองที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อย่างบริษัท บ.

๙.๕ ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect)

ในการพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย จะพิจารณาผลกระทบที่อาจส่งผลกระทบต่อคู่แข่ง ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้า ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑) ผลกระทบต่อคู่แข่ง (Competitor)

การรวมธุรกิจจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย จากการพิจารณาความสามารถในการเข้าถึงของผู้บริโภค (accessibility) จากจำนวนสถานีบริการน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละราย พบว่าการเปลี่ยนไปใช้สถานีบริการอื่นมีต้นทุนที่ต่ำ เนื่องจากระยะทางระหว่างสองสถานีบริการอยู่ในวิสัยที่ผู้ใช้รถยนต์สามารถเดินทางไปได้ โดยระยะห่างเฉลี่ยระหว่างสถานีบริการในประเทศไทย[๗๗] อยู่ที่ประมาณ ๔.๙ กิโลเมตร จังหวัดที่มีระยะห่างเฉลี่ยระหว่างสถานีบริการมากที่สุดคือจังหวัดแม่ฮ่องสอน (๑๔.๗ กิโลเมตร) และจังหวัดที่มีระยะห่างเฉลี่ยระหว่างสถานีบริการน้อยที่สุดคือจังหวัดนนทบุรี (๑.๘ กิโลเมตร) ซึ่งสะท้อนการแข่งขันระหว่างสถานีบริการด้วยกันสูง และหากมีการตกลงร่วมกันเพื่อจำกัดการแข่งขันด้วยการตกลงร่วมกันกำหนดราคา ผู้บริโภคจะสามารถเปลี่ยนไปใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ไม่ได้ร่วมตกลงร่วมกันดังกล่าวได้ และผู้ประกอบธุรกิจสามารถคาดการณ์พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่งได้ยาก นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างตลาดสถานีบริการในประเทศไทย ปี ๒๕๖๕ พบว่าเป็นตลาดที่มีสมดุลที่ต่ำ กล่าวคือ เป็นตลาดที่ผู้ประกอบธุรกิจมีส่วนแบ่งตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้เสถียรภาพของการร่วมมือกันต่ำ โดยกลุ่มบริษัท ป. มีส่วนแบ่งตลาดสถานีบริการทั้งประเทศมากที่สุด ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่เหลือมีส่วนแบ่งตลาดกระจัดกระจาย การรวมธุรกิจดังกล่าวจึงไม่ได้ทำให้ตลาดมีสมดุลมากพอที่จะทำให้เกิดการร่วมมือที่มีประสิทธิภาพของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวได้

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท ป. และบริษัท บ. เพื่อวิเคราะห์อำนาจสั่งการของภาครัฐในบริษัททั้งสองพบว่า ภาครัฐเป็นผู้มีอำนาจสั่งการบริษัท ป. ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าประกาศกำหนด ส่วนในบริษัท บ. แม้ว่าอำนาจสั่งการยังไม่เกินกว่าที่ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าประกาศกำหนด แต่ก็มีความเป็นไปได้สูงที่ภาครัฐจะมีอำนาจสั่งการในทางปฏิบัติหรือมีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของบริษัท บ. เนื่องจากภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท บ. เป็นอันดับหนึ่ง ทำให้มีความเป็นไปได้ที่ภาครัฐจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจบริหารกิจการในบริษัท ป. และบริษัท บ. ไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน รวมถึงให้การสนับสนุนต่อนโยบายภาครัฐเป็นอย่างดี และเมื่อมีแนวโน้มที่ภาครัฐมีอิทธิพลต่อแนวทางการบริหารกิจการของคู่แข่งในตลาดเดียวกันทั้งสองรายดังกล่าวไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน อาจทำให้การแข่งขันในตลาดลดลงได้ แม้ว่าข้อเท็จจริงยังไม่ปรากฏว่ามีการตกลงร่วมกันอย่างชัดแจ้งระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการน้ำมันในประเทศไทย รวมถึงยังไม่ปรากฏการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด ราคา ต้นทุน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ รวมถึงลูกค้า และระหว่างผู้ประกอบธุรกิจ แต่การที่ภาครัฐมีอิทธิพลต่อแนวทางการบริหารกิจการในผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกันทั้งสองราย ทำให้มีแนวโน้มที่จะบริหารกิจการทั้งสองไปในทิศทางที่สอดคล้องกันจนการแข่งขันระหว่างกันลดน้อยลง ยิ่งไปกว่านั้น หากภาครัฐมีอำนาจสั่งการในบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. ซึ่งอาจเป็นผลทำให้มีแนวนโยบายบริหารกิจการไปในทิศทางเดียวกันกับคู่แข่งอย่างกลุ่มบริษัท ป. ทำให้อาจมีผลกระทบต่อการจัดหาน้ำมันดิบของประเทศจากการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งกระจุกตัวกับผู้จัดหาน้ำมันดิบรายใดรายหนึ่งเพิ่มขึ้น และยิ่งเพิ่มความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศจึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อลดโอกาสที่ภาครัฐจะบริหารกิจการของบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. ในทิศทางเดียวกันกับกลุ่มบริษัท ป. อันเป็นผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ที่มีต่อคู่แข่งรายอื่น

---

[๗๗] ระยะห่างระหว่างสถานีบริการคำนวณจากสมการ $D = 2\sqrt{\frac{A}{N\pi}}$ โดยที่ D=ระยะห่าง, A=พื้นที่ (ตารางกิโลเมตร), N=จำนวนสถานีบริการในพื้นที่ข้อมูลพื้นที่แต่ละจังหวัดในประเทศไทยจาก https://www.geocities.ws/nanthanatphon/land.html และข้อมูลจำนวนสถานีบริการในแต่ละจังหวัดจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อคู่แข่งในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจส่งผลให้ภาครัฐถือหุ้นในสัดส่วนที่สูงขึ้นและอาจมีความสามารถในการสั่งการผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจทั้งบริษัท บ. และบริษัท อ. ทั้งในทางตรงหรือในทางอ้อมได้มากขึ้น อันอาจทำให้เกิดผลกระทบต่อแนวนโยบายการบริหารกิจการให้เป็นไปในทิศทางที่เอื้อซึ่งกันและกันกับกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งมีภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนที่สูงอันเป็นผลทำให้การแข่งขันในตลาดลดลง ดังเห็นได้จากการลดราคาน้ำมันค้าปลีกที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการที่มีการให้ความร่วมมือกับภาครัฐเป็นอย่างดี ทำให้อัตรากำไรจากการขายน้ำมันค้าปลีกลดลง และเป็นเหตุให้ผู้ประกอบธุรกิจน้ำมันรายอื่นต้องลดราคาน้ำมันลงด้วยเพื่อให้สามารถจำหน่ายได้เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัท ป. และบริษัท บ. โดยทำให้อัตรากำไรลดลงด้วย จึงเห็นได้ว่าผลกระทบจากการลดราคาน้ำมันร่วมกันเป็นผลกระทบโดยตรงต่อผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่เป็นคู่แข่ง

๒) ผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

ดังที่ได้กล่าวในการวิเคราะห์ข้างต้น การรวมธุรกิจไม่ได้ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นจากการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพของของสถานีบริการ หรือน้ำมันที่จำหน่ายผ่านสถานีบริการ จากการร่วมมือกันให้เพิ่มขึ้น จึงพิจารณาว่า ผลกระทบจากความร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจที่ส่งต่อไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบจึงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ยังเป็นผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันด้วยตนเอง

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดสถานีบริการเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบในตลาดสถานีบริการของแต่ละบริษัท

๓) ผลกระทบต่อลูกค้า (Consumer)

ธรรมชาติของธุรกิจสถานีบริการน้ำมัน ลูกค้ามีอำนาจในการเจรจาต่อรองสูง เนื่องจากผู้ซื้อมีทางเลือกที่หลากหลายในการใช้บริการ ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจสถานีบริการน้ำมันมีอัตรากำไรที่ค่อนข้างต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันที่สูงมาก ไม่เฉพาะในด้านราคา แต่ในด้านคุณภาพการให้บริการ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในสถานีบริการด้วย ซึ่งส่งผลให้โอกาสที่ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการน้ำมันร่วมกันมีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันที่ส่งผลกระทบไปยังลูกค้านั้นมีน้อยมาก และผู้ประกอบธุรกิจในตลาดดังกล่าวยังมีส่วนแบ่งตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก การรวมธุรกิจนี้จึงไม่ส่งผลกระทบจากความสามารถหรือแรงจูงใจในการร่วมมือกันภายหลังการรวมธุรกิจต่อลูกค้า

นอกจากนี้ จากการพิจารณาระยะทางระหว่างสองสถานีบริการที่อยู่ในวิสัยที่ผู้ใช้รถยนต์สามารถเดินทางไปได้ พบว่า ระยะห่างเฉลี่ยระหว่างสถานีบริการในประเทศไทยอยู่ที่เพียงประมาณ ๔.๙ กิโลเมตร[๗๘] ดังนั้น ถ้าหากบริษัท บ. มีพฤติกรรมกีดกันการแข่งขันภายหลังจากการรวมธุรกิจลูกค้าก็จะสามารถเปลี่ยนไปใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่ไม่ได้ร่วมทำข้อตกลงดังกล่าวได้ทันที

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) ต่อลูกค้าในตลาดสถานีบริการ พบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจในตลาดสถานีบริการในประเทศไทยมีความสามารถและแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันในตลาดสถานีบริการเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดสถานีบริการของแต่ละบริษัท

---

[๗๘] ระยะห่างระหว่างสถานีบริการคำนวณจากสมการ $D = 2\sqrt{\frac{A}{N\pi}}$ โดยที่ D=ระยะห่าง, A=พื้นที่ (ตารางกิโลเมตร), N=จำนวนสถานีบริการในพื้นที่ข้อมูลพื้นที่แต่ละจังหวัดในประเทศไทยจาก https://www.geocities.ws/nanthanatphon/land.html และข้อมูลจำนวนสถานีบริการในแต่ละจังหวัดจากกรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน

๑๐. ผลกระทบต่อประโยชน์โดยรวมทางเศรษฐกิจและผู้บริโภค

๑๐.๑ ผลกระทบโดยรวมทางเศรษฐกิจ

ในการพิจารณาผลกระทบโดยรวมทางเศรษฐกิจ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาข้อมูลการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. โดยแบ่งประเด็นวิเคราะห์ออกเป็น ๒ ส่วน ได้แก่ ส่วนที่คาดว่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจ และส่วนที่คาดว่าจะส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจ รายละเอียดดังนี้

๑) ส่วนที่คาดว่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจ

ส่วนที่คาดว่าจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจมี ๔ ประการ ได้แก่ (๑) การลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง (๒) การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ (๓) การกระตุ้นการเกิดนวัตกรรม และ (๔) การสร้างความมั่นคงทางพลังงาน รายละเอียดดังนี้

(๑) การลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

การลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพเป็นเป้าหมายสำคัญสำหรับธุรกิจที่ดำเนินงานในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบโดยตรงต่อความสามารถในการทำกำไรและความสามารถในการแข่งขันโดยรวม ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน การรวมธุรกิจ และการใช้ประโยชน์จากการประหยัดจากขนาด ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถประหยัดต้นทุนได้อย่างมากและเพิ่มผลผลิต โดยภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะสามารถประหยัดต้นทุนจากการลดความซ้ำซ้อนและลดค่าใช้จ่ายการดำเนินการ ซึ่งจะส่งผลดีต่อการประหยัดต้นทุนการดำเนินงานและทรัพยากรที่สามารถใช้ร่วมกันจากทั้งสองผู้ประกอบธุรกิจ เนื่องจากบริษัท บ. และบริษัท อ. มีธุรกิจที่ทับซ้อนกัน ๓ ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ธุรกิจการค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และธุรกิจสถานีบริการ นอกจากนี้ บริษัท บ. ยังสามารถเพิ่มกำลังการผลิตจากโรงกลั่นน้ำมันที่ได้รับเพิ่มมาจากบริษัท อ. เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด ซึ่งสามารถลดการใช้ทรัพยากรอย่างมาก และคาดว่าประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว จะนำไปสู่ราคาสินค้าปิโตรเลียมที่ถูกลงและมีความหลากหลายขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโดยภาพรวม

บริษัท บ. ชี้แจงว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวจะสามารถสร้างมูลค่าจากการรวมธุรกิจกัน (Synergy) ประมาณ ๒ – ๓ พันล้านบาท/ปี (ก่อนหักภาษี) จากแผนการดำเนินการ ๔ ส่วน ดังต่อไปนี้ (๑) ในด้านการประกอบธุรกิจโรงกลั่น ซึ่งครอบคลุมถึงการเพิ่มกำลังการผลิตและประสิทธิภาพในการกลั่น รวมถึงมูลค่าของแต่ละผลิตภัณฑ์และค่าการกลั่น (Gross Refining Margin) ที่จะเพิ่มมากขึ้น โดยเป็นปัจจัยมาจากการใช้ประโยชน์จากแผนในการบำรุงรักษาร่วมกัน[๗๙] ส่วนนี้จะมีมูลค่าประมาณ ๑ พันล้านบาท/ปี (๒) ในด้านการขนส่งน้ำมันดิบที่จะมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งครอบคลุมถึงการใช้ประโยชน์จากการใช้คลังน้ำมันดิบร่วมกันและการวางแผนการขนส่งทางบก ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการขนส่ง รวมถึงการบริหารจัดการทั่วไปอย่างการจัดการด้านสาธารณูปโภคของคลังน้ำมันดิบ ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง ส่วนนี้จะมีมูลค่าประมาณ ๒ ร้อยล้านบาท/ปี (๓) ในด้านการให้บริการค้าปลีกผ่านเครือข่ายสถานีบริการทั่วประเทศจะทำให้สามารถขายน้ำมันผ่านสถานีบริการได้เพิ่มขึ้น ส่วนนี้จะมีมูลค่าประมาณ ๓ ร้อยล้านบาท/ปี และ (๔) ในด้านการบริหารจัดการที่จะทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดในส่วนงานหลังบ้าน (back office) รวมถึงส่วนของการปรับโครงสร้างองค์กร และค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดร่วมกัน[๘๐] ส่วนนี้จะมีมูลค่าประมาณ ๑.๕ พันล้านบาท/ปี

---

[๗๙] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การลดลงของต้นทุนและทุนที่ต้องใช้ภายหลังการรวมธุรกิจของ ConocoPhillips และ Concho Resources ที่มีการเปิดเผยว่าจะมีการลดลงกว่า ๕๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปีภายในปี ๒๐๒๒ (๒ ปีหลังจากการรวมธุรกิจ) (ที่มา: https://www.nytimes.com/๒๐๒๐/๑๐/๑๙/business/energy-environment/conocophillips-concho-oil-merger.html)

[๘๐] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Exxon และ Mobil ในปี ๑๙๙๙ ซึ่งก่อตั้ง ExxonMobil การรวมธุรกิจนี้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ตั้งขึ้นใหม่สามารถขจัดความซ้ำซ้อนในการปฏิบัติงาน เช่น แผนกที่ซ้ำกันและบทบาทงานที่ทับซ้อนกัน ซึ่งช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานได้ใน

บริษัท บ. จะได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ภายหลังการรวมธุรกิจ เนื่องจากการรวมธุรกิจระหว่างโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท บ. และบริษัท อ. จะทำให้บริษัท บ. จะมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิตจะลดลง และการขยายกำลังการผลิตให้เต็มกำลัง จากที่ในปัจจุบันโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. ยังมิได้ดำเนินการผลิตอย่างเต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น บริษัท บ. จะสามารถแปรรูปน้ำมันดิบในปริมาณที่มากขึ้นด้วยต้นทุนต่อบาร์เรลที่ต่ำลง ซึ่งคาดว่าจะส่งผลให้ราคาของผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ที่ผู้บริโภคต้องซื้อนั้นถูกลง[๘๑] นอกจากนี้ บริษัท บ. ยังได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขอบเขต (Economies of Scope) ภายหลังการรวมธุรกิจด้วย เนื่องจากในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม การกระจายผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายขึ้นสามารถนำไปสู่ผลกำไรที่เพิ่มขึ้นและส่งผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม โดยอย่างน้อย บริษัท บ. จะสามารถขยายธุรกิจไปสู่ผลิตภัณฑ์ยางมะตอยที่บริษัท อ. ผลิตและจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งธุรกิจยางมะตอยนั้นสร้างรายได้ให้แก่บริษัท อ. มากกว่า ๔ พันล้านบาทในปี ๒๕๖๕ อันจะทำให้บริษัท บ. สามารถใช้ประโยชน์จากแหล่งรายได้ใหม่เพื่อการกระจายความเสี่ยงได้

<u>โดยสรุป การรวมธุรกิจดังกล่าวจะเพิ่มโอกาสให้บริษัท บ. สามารถลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพผ่านการรวมธุรกิจ รวมถึงการประหยัดต่อขนาดและการกระจายผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะทำให้บริษัท บ. มีความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้น และมีผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่หลากหลายขึ้น</u>

(๒) การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่

การรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีอำนาจต่อรองสูงกว่ามาก หรือผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติได้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดค้าปลีกหรือสถานีบริการที่จำเป็นต้องใช้ทุนในการลงทุนที่สูงเพื่อขยายสาขา และสร้างให้เกิดการแข่งขันระหว่างสถานีบริการ รวมถึงสามารถทำให้บริษัท บ. ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจในประเทศสามารถแข่งขันกับคู่แข่งขันในต่างประเทศได้มากขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และการเข้าถึงเทคโนโลยีใหม่ ๆ[๘๒]

ในด้านเทคโนโลยีการกลั่นน้ำมัน การรวมธุรกิจจะช่วยให้สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีของบริษัท อ. เพื่อใช้เสริมกับเทคโนโลยีที่บริษัท บ. มีอยู่แล้ว ซึ่งจะช่วยให้มีความยืดหยุ่นในการเพิ่มกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์น้ำมันเบนซินและดีเซลรองรับในช่วงที่ราคาน้ำมันผันผวนได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีประโยชน์ต่อความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม จากการพัฒนาของเทคโนโลยีการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่หลากหลายขึ้นอันเป็นผลจากการรวมธุรกิจ[๘๓] ทำให้การรวมธุรกิจสามารถทำให้การผลิตที่มีประสิทธิภาพและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

ในด้านการส่งออก การรวมธุรกิจจะช่วยให้สามารถการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากบริษัท บ. มีแนวโน้มส่งออกผลิตภัณฑ์น้ำมันสำเร็จรูปในปริมาณที่สูงขึ้นในช่วง ๕ ปีที่ผ่านมา ขณะที่บริษัท อ. มีแนวโน้มส่งออกผลิตภัณฑ์น้ำมันสำเร็จรูปค่อนข้างคงที่ และเมื่อพิจารณาอัตราการใช้กำลังการผลิต (Utilization Rate) พบว่า บริษัท บ. มีอัตราการใช้กำลังการผลิต

ที่สุด นอกจากนี้ ทรัพยากรที่รวมกันของทั้งสองผู้ประกอบธุรกิจยังช่วยให้สามารถแบ่งปันเทคโนโลยี โครงสร้างพื้นฐาน ตลอดจนความพยายามในการวิจัยและพัฒนา ซึ่งนำไปสู่การประหยัดต้นทุนและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

[๘๑] ตัวอย่างอ้างอิงคือ กรณี Saudi Aramco ซึ่งผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ที่สุดของโลก ก็ได้ใช้ประโยชน์จากกำลังการผลิตจำนวนมหาศาลเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

[๘๒] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Chevron และ Texaco ในปี ๒๐๐๑ ที่ทำให้ ChevronTexaco (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น Chevron) กลายเป็นคู่แข่งที่แข็งแกร่งกว่าเดิมในตลาดโลก และอยู่ในตำแหน่งที่ดีกว่าในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจน้ำมันยักษ์ใหญ่ระดับโลกอย่าง BP และ Shell

[๘๓] ตัวอย่างอ้างอิงคือ ผู้ประกอบธุรกิจอย่าง ExxonMobil และ Chevron ที่ได้ลงทุนอย่างมากในการวิจัยและพัฒนาแหล่งพลังงานทางเลือก เช่น เชื้อเพลิงชีวภาพและเซลล์เชื้อเพลิงไฮโดรเจน นวัตกรรมเหล่านี้ไม่เพียงแต่ขยายการนำเสนอผลิตภัณฑ์ แต่ยังช่วยให้พวกเขานำหน้าคู่แข่งในภูมิทัศน์ด้านพลังงานที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ที่เกือบเต็มเพดาน ขณะที่บริษัท อ. ยังมีความสามารถในการผลิตเพิ่มเติมอยู่ ซึ่งการรวมธุรกิจจะช่วยให้บริษัท บ. สามารถขยายเพดานการผลิตของตนเองเพิ่มได้ และคาดว่าจะช่วยส่งเสริมให้เกิดการส่งออกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไปสู่ต่างประเทศมากยิ่งขึ้น แสดงดังภาพต่อไปนี้

โดยสรุป การรวมธุรกิจดังกล่าวจะเพิ่มโอกาสให้บริษัท บ. มีความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ รวมถึงการแข่งขันกับคู่แข่งต่างประเทศ และเพิ่มโอกาสในการส่งออกผลิตภัณฑ์น้ำมันสำเร็จรูปได้เพิ่มขึ้น และเป็นการสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาวของประเทศ

(๓) การกระตุ้นการเกิดนวัตกรรม

การรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. สามารถรวมทรัพยากร ความเชี่ยวชาญ และทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัท อ. เข้าไว้ด้วยกัน สามารถนำไปสู่การพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ นำไปสู่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีซึ่งสามารถใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงทั้งผลิตภัณฑ์และกระบวนการในการผลิตสินค้า โดยคาดว่าจะส่งผลดีต่อทั้งผู้ประกอบธุรกิจ ลูกค้า และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีของประเทศ รวมถึงเอื้อต่อการวิจัยและพัฒนา (R&D) ร่วมกันจะสามารถรวมศักยภาพในการวิจัยและพัฒนาเข้าด้วยกัน ซึ่งนำไปสู่นวัตกรรมที่เพิ่มขึ้น[๘๔] ซึ่งช่วยปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของผู้ประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

ที่ผ่านมา บริษัท บ. มีการดำเนินโครงการในด้านพลังงานสีเขียวและนวัตกรรมมาโดยตลอด ได้แก่ การสร้าง Green Ecosystem เพื่อผลักดันนวัตกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท โดยเน้นด้านพลังงานสีเขียว (Green Energy) และด้านชีวภาพ (Bio-Based) ผ่านสถาบันนวัตกรรมและบ่มเพาะธุรกิจ (Initiative and Innovation Center) และการสร้างโอกาสในการต่อยอดธุรกิจด้านนวัตกรรมพลังงาน ด้วยการจัดให้มีการเสนอโครงการพัฒนาธุรกิจใหม่จากพนักงานบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ โดยนำมาออกแบบผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะนำไปพัฒนาต่อยอดเชิงพาณิชย์ต่อไป ขณะที่บริษัท อ. เป็นบริษัทต่างชาติที่มีองค์ความรู้ในระดับนานาชาติจากบริษัทแม่อย่างบริษัท อซ. อยู่แล้ว การรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้บริษัท บ. สามารถเข้าถึงองค์ความรู้ดังกล่าวของบริษัท อ. ได้

ในด้านพลังงานสีเขียว คาดว่าการรวมธุรกิจจะเป็นการส่งเสริมนวัตกรรมด้านพลังงานทดแทนและเชื้อเพลิงทางเลือก จากความสามารถในการรวมทรัพยากรและความเชี่ยวชาญด้านพลังงานหมุนเวียนและเชื้อเพลิงทางเลือก และเร่งการพัฒนาและการปรับใช้เทคโนโลยีพลังงานทดแทนและเชื้อเพลิงทางเลือกดังกล่าว[๘๕] นอกจากนี้ ยังคาดว่าจะเป็นการส่งเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานและแนวทางการปกป้องสิ่งแวดล้อมได้เพิ่มขึ้น จากความสามารถในการแบ่งปันความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยี ขับเคลื่อนแนวทางปฏิบัติที่ยั่งยืนและการปกป้องสิ่งแวดล้อม[๘๖] โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้บริษัท บ. สามารถมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโซลูชั่นพลังงานสะอาดและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวม ซึ่งบริษัท อ. เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมและกระบวนการผลิตที่ตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม ซึ่งช่วยให้บริษัท บ. สามารถนำนวัตกรรมต่าง ๆ นั้นมาช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวมที่เกิดจากการดำเนินการได้ด้วย

---

[๘๔] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Exxon และ Mobil ในปี ๑๙๙๙ กลายเป็น ExxonMobil ซึ่งทำให้เกิดการรวมความพยายามในการวิจัยและความเชี่ยวชาญเข้าด้วยกัน จนนำไปสู่การพัฒนาเทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมในด้านต่าง ๆ เช่น การดักจับและกักเก็บคาร์บอน (CCS) การปรับปรุงการนำน้ำมันกลับมาใช้ใหม่ (EOR) และเชื้อเพลิงชีวภาพขั้นสูง ซึ่งช่วยปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันและความยั่งยืนของผู้ประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

[๘๕] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Total และ SunPower นำไปสู่การก่อตั้ง TotalEnergies ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มุ่งเน้นไปที่โซลูชันพลังงานหมุนเวียน เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และไฮโดรเจน การกระจายความเสี่ยงนี้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจแข็งแกร่งขึ้นในตลาดพลังงานโลก

[๘๖] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การเข้าซื้อกิจการ BG Group ในปี ๒๐๑๖ โดย Royal Dutch Shell ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ควบรวมกันสามารถใช้ความเชี่ยวชาญของ BG Group ในการผลิตก๊าซธรรมชาติ และประสบการณ์ของ Shell ในเทคโนโลยีก๊าซธรรมชาติเหลว (LNG)

โดยสรุป การรวมธุรกิจดังกล่าวจะเพิ่มโอกาสให้บริษัท บ. มีประสิทธิภาพในการจัดการกับนวัตกรรมในอนาคตได้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเทคโนโลยีการผลิตที่มีประสิทธิภาพและนวัตกรรมด้านพลังงานสีเขียว ผ่านการประหยัดต้นทุนที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนา (R&D) ร่วมกัน และอาจนำไปสู่การปกป้องสิ่งแวดล้อมในประเทศไทยโดยรวมได้มากยิ่งขึ้น

(๔) การสร้างความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ

การรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. ได้รับโครงสร้างพื้นฐานและการดำเนินงานด้านพลังงานที่สำคัญจากบริษัท อ. มาอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท บ. ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นนักลงทุนที่มีสัญชาติไทย รวมถึงหน่วยงานภาครัฐด้วย โดยบริษัท บ. จะมีคลังน้ำมันและผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่สามารถจัดเก็บน้ำมันได้ประมาณ xx ล้านบาร์เรล ซึ่งจะช่วยเพิ่มจำนวนเชื้อเพลิงสำรองและความมั่นคงทางด้านพลังงานเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อการรวมธุรกิจที่ทำให้บริษัท บ. สามารถได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาดและส่งเสริมการผลิตที่จุดคุ้มต้นทุนมากขึ้น จะทำให้บริษัท บ. ผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสูงขึ้น[๘๗] ซึ่งส่งผลดีต่อความมั่นคงด้านพลังงานโดยรวมของประเทศที่จะสามารถผลิตน้ำมันได้ตามความต้องการของคนในประเทศ และสามารถส่งออกน้ำมันไปต่างประเทศได้ รวมถึงยังกระตุ้นให้ผู้ประกอบธุรกิจลงทุนในแหล่งพลังงานที่หลากหลาย ลดการพึ่งพาแหล่งพลังงานเดียวและเพิ่มความมั่นคงด้านพลังงาน[๘๘] ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความผันผวนของตลาดโลก นอกจากนี้ เมื่อมีการรวมโครงสร้างพื้นฐานและเครือข่ายการจัดจำหน่ายที่บูรณาการยิ่งขึ้น จะสามารถลดความเสี่ยงของการหยุดชะงักของอุปทานและการจัดหาพลังงานที่มีเสถียรภาพมากขึ้น[๘๙]

นอกจากมีความมั่นคงทางพลังงานในแง่ของการมีผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศแล้ว การรวมธุรกิจยังสามารถทำให้ผู้ประกอบธุรกิจไทยมีความยืดหยุ่นเพิ่มขึ้นเพื่อรับมือกับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก (shocks) เช่น ความผันผวนของราคา ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ เป็นต้น ทำให้บริษัท บ. สามารถปรับลดต้นทุนและการผลิต ซึ่งความยืดหยุ่นที่เพิ่มขึ้นนี้สามารถนำไปสู่การจัดหาพลังงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นสำหรับประเทศ

เมื่อพิจารณาข้อมูลราคาขายปลีก Gasohol ๙๕ และ Diesel B๑๐ ในสถานีบริการของผู้ประกอบธุรกิจที่มีชาวต่างชาติเป็นผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ บริษัท อ. และบริษัท ช. เทียบกับสถานีบริการของผู้ประกอบธุรกิจที่มีผู้ถือสัญชาติไทยเป็นผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ บริษัท ป. บริษัท บ. บริษัท พ. และบริษัท ค. พบว่า ในช่วงที่เกิดปัญหาทางด้านภูมิรัฐศาสตร์ระหว่างรัสเซียและยูเครน ส่วนต่างราคาขายปลีกน้ำมันระหว่างสองกลุ่มนี้สูงขึ้นถึงร้อยละ ๔ – ๖[๙๐] ซึ่งสะท้อนว่าผู้ประกอบธุรกิจไทยนำโดยบริษัท ป. และบริษัท บ. เป็นผู้ให้ความร่วมมือหลักกับภาครัฐเพื่อตรึงราคาน้ำมัน ไม่ให้ผลกระทบจากภายนอกถูกส่งผ่านเข้ามาในประเทศไทยมากเกินไป[๙๑] ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ถือหุ้นเป็นภาครัฐ โดยราคาขายปลีกน้ำมันดีเซลและเบนซินแสดงดังภาพต่อไปนี้

---

[๘๗] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Exxon และ Mobil ทำให้ ExxonMobil สามารถเพิ่มศักยภาพด้านการสำรวจและการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจได้ ส่งผลให้มีการผลิตเพิ่มขึ้นจากทรัพย์สินของผู้ประกอบธุรกิจในสหรัฐอเมริกา ซึ่งส่งผลดีต่อความมั่นคงด้านพลังงานโดยรวมของประเทศ

[๘๘] ตัวอย่างอ้างอิงคือ TotalEnergies (ผู้รวมธุรกิจระหว่าง Total กับ SunPower) ซึ่งมุ่งเน้นไปที่โซลูชันด้านพลังงานที่หลากหลาย รวมถึงพลังงานแสงอาทิตย์ ลม และไฮโดรเจน การกระจายความเสี่ยงนี้ช่วยลดความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับความผันผวนของราคาน้ำมันและความไม่แน่นอนทางภูมิรัฐศาสตร์

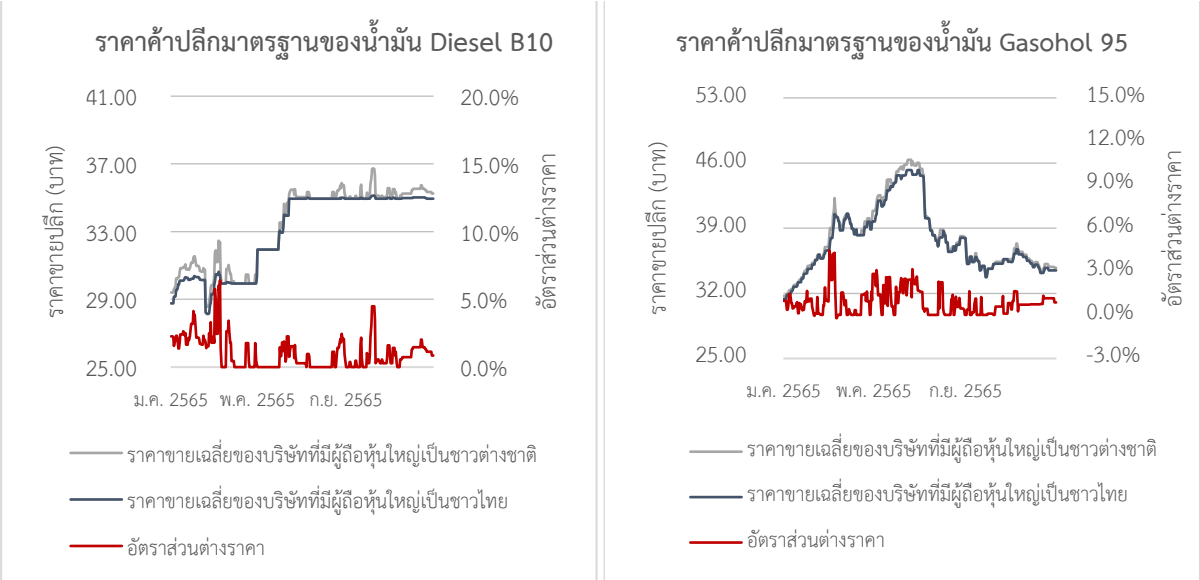
[๘๙] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Chevron และ Texaco ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ควบรวมกันสามารถเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายการจัดจำหน่าย ซึ่งนำไปสู่การขนส่งและการส่งมอบผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมไปยังผู้บริโภคที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

[๙๐] ข้อมูลจากสำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน ปี ๒๕๖๕

[๙๑] https://mgronline.com/business/detail/๙๖๕๐๐๐๐๑๐๐๓๕

ภาพที่ ๒๐ ส่วนต่างของราคาน้ำมันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นชาวต่างชาติและชาวไทย

(ก) ราคาค้าปลีกน้ำมัน Diesel B๑๐ **(ข) ราคาค้าปลีกน้ำมัน Gasohol ๙๕**



ที่มา: สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงาน

โดยสรุป การที่บริษัท อ. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นชาวต่างชาติถูกรวมธุรกิจเข้ากับบริษัท บ. ที่เป็นผู้ประกอบธุรกิจของไทย คาดว่าจะสามารถสร้างความมั่นคงทางพลังงานให้กับประเทศได้มากขึ้น สามารถลดผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เพิ่มอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบธุรกิจคู่ค้าโดยเฉพาะผู้จำหน่ายน้ำมันดิบ เพื่อทำให้ต้นทุนการเข้าถึงน้ำมันดิบของบริษัท บ. โดยรวมลดลง ทำให้มีความสามารถในการลดราคาขายน้ำมันปลีกในช่วงที่ภาครัฐขอความร่วมมือได้ และทำให้ผู้บริโภคยังคงสามารถเข้าถึงน้ำมันได้ในราคาที่เหมาะสมในช่วงที่มีความไม่แน่นอนของราคาน้ำมันโลก

๒) ส่วนที่คาดว่าจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ

ส่วนที่คาดว่าจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจมี ๒ ประการ ได้แก่ (๑) การลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติในการประกอบธุรกิจในประเทศไทย และ (๒) ความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ รายละเอียดดังนี้

(๑) การลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติในการประกอบธุรกิจในประเทศไทย

การให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการลดราคาขายปลีกน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจไทย ในด้านหนึ่งเป็นผลประโยชน์ต่อผู้บริโภค แต่ในอีกด้านหนึ่ง การลดราคาขายปลีกจะเป็นการลดอัตรากำไร (margin) ของผู้ประกอบธุรกิจ และอาจเป็นการลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติที่ไม่ได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการลดราคาขายปลีกดังกล่าว อาจต้องได้รับผลกระทบจากการที่ผู้บริโภคหันไปซื้อน้ำมันที่ถูกกว่า ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐตั้งราคาขายปลีกน้ำมันที่สูงกว่าในชนิดน้ำมันเดียวกัน ทำให้อาจเป็นการลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติในการประกอบธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งเมื่อผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติออกจากตลาดก็อาจเป็นการลดโอกาสในการแข่งขันที่นำไปสู่การพัฒนาด้านนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีขั้นสูงได้

จากที่กล่าวมาข้างต้น ในกรณีที่มีการอนุญาตให้รวมธุรกิจจึงอาจกำหนดเงื่อนไขในเรื่องที่เกี่ยวกับการลดหรือควบคุมการมีอำนาจสั่งการของหน่วยงานภาครัฐในบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. เพื่อลดโอกาสที่ภาครัฐจะบริหารกิจการของบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. ไปในทิศทางเดียวกันกับบริษัท ป. ที่ภาครัฐบริหารกิจการอย่างใกล้ชิด อีกทั้งเพื่อลดแรงกดดันต่อผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติให้ต้องออกจากตลาดในประเทศไทย

(๒) ความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ

แม้ว่าการรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. มีปริมาณความต้องการน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นจากการได้รับโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. แต่ความต้องการน้ำมันดิบที่เพิ่มขึ้นนั้นน้อยกว่าความต้องการน้ำมันดิบของกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งมีโรงกลั่นน้ำมัน ๓ แห่ง ได้แก่ ป.๑ ป.๒ และ ป.๓ ซึ่งมีกำลังการผลิตรวมกัน xxx,xxx บาร์เรลต่อวัน จึงทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. มีอำนาจต่อรองกับผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังต่ำกว่ากับกลุ่มบริษัท ป. ค่อนข้างมาก นอกจากนี้ บริษัทโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยจะซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. เพื่อใช้ความได้เปรียบจากอำนาจต่อรองของกลุ่มบริษัท ป. ต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศ ที่จะได้สามารถซื้อน้ำมันดิบในราคาพรีเมี่ยมที่ถูกกว่าการไปติดต่อซื้อน้ำมันดิบเองโดยตรง แต่การพึ่งพาดังกล่าวก็ทำให้เป็นความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานจากการพึ่งพาการซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเดียวหากในอนาคตได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก (shocks) ต่อความสามารถในการจัดหาน้ำมันดิบของกลุ่มบริษัทดังกล่าว

ยิ่งไปกว่านั้น หากหน่วยงานภาครัฐมีบทบาทในบริษัท บ. และ/หรือ บริษัท อ. มากขึ้นตามสัดส่วนการถือหุ้นที่สูงขึ้น ซึ่งอาจเป็นผลทำให้มีแนวนโยบายบริหารกิจการไปในทิศทางเดียวกันกับคู่แข่งอย่างกลุ่มบริษัท ป. ทำให้อาจมีผลกระทบต่อการจัดหาน้ำมันดิบของประเทศจากการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งจะกระจุกตัวอยู่กับผู้จัดหาน้ำมันดิบรายใดรายหนึ่งเพิ่มขึ้น และยิ่งเพิ่มความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ

เมื่อพิจารณาปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตระหว่างปี ๒๕๕๙ – ๒๕๖๕ ของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันแต่ละรายพบว่า ปริมาณน้ำมันดิบรวมประมาณ ๖ หมื่นล้านลิตร ซึ่งมีการใช้น้ำมันดิบลดลงบ้างในช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดของโควิด-๑๙ โดยปริมาณน้ำมันดิบส่วนใหญ่เป็นน้ำมันดิบที่ใช้ในโรงกลั่นของกลุ่มบริษัท ป. มีสัดส่วนรวมกันประมาณร้อยละ xx ของการใช้น้ำมันดิบทั้งหมด ส่วนโรงกลั่นอื่นได้แก่ บริษัท บ. มีสัดส่วนประมาณร้อยละ x ส่วนโรงกลั่นของบริษัท อ. มีสัดส่วนประมาณร้อยละ xx ส่วนโรงกลั่นของบริษัท ส. มีสัดสวนประมาณร้อยละ xx

นอกจากนี้ ข้อมูลประกอบการขออนุญาตรวมธุรกิจ พบว่า สัดส่วนผู้จัดหาน้ำมันดิบ บริษัท บ. ในแต่ละปี มีสัดส่วนผู้จัดหาน้ำมันดิบส่วนใหญ่มาจากกลุ่มบริษัท ป. ขณะเดียวกันบริษัท บ. ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นเพื่อเตรียมความพร้อมในการจัดหาน้ำมันดิบได้ด้วยตนเอง โดยสามารถจัดหาน้ำมันดิบได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม หากภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. ที่ได้รับโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. มาเป็นเจ้าของนั้น ยังคงจัดซื้อน้ำมันดิบส่วนใหญ่ผ่านกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งจะเป็นผลให้สัดส่วนการจัดหาน้ำมันของกลุ่มบริษัท ป. เพิ่มขึ้น จนอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเดียว และทำให้มีความเป็นไปได้ที่อาจจะเกิดปัญหาในกรณีที่กลุ่มบริษัทดังกล่าวไม่สามารถจัดหาน้ำมันดิบได้ในระยะสั้น

<u>จากที่กล่าวมาข้างต้น ในกรณีที่มีการอนุญาตให้รวมธุรกิจ จึงควรกำหนดเงื่อนไขในเรื่องที่เกี่ยวกับการกระจายการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบเพื่อลดการพึ่งพาการจัดหาน้ำมันดิบจากเพียงรายใดรายหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ และเพิ่มความหลากหลายของผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย</u>

<u>ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลประโยชน์โดยรวมทางเศรษฐกิจ พบว่า การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. อาจก่อให้เกิดทั้งผลดีและผลเสียต่อเศรษฐกิจได้ เนื่องจากภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีความมั่นคงทางพลังงานในการจัดหาน้ำมันดิบในปริมาณต่อล็อตที่มากขึ้น ซึ่งทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ขายน้ำมันดิบต่างชาติได้มากขึ้น โดยจะมีศักยภาพในการบริหารต้นทุน</u>

และสามารถลดผลกระทบจากปัจจัยภายนอกได้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผลประโยชน์ดังกล่าวคาดว่าส่วนใหญ่จะเป็นผลประโยชน์ต่อบริษัท บ. ในฐานะผู้จะรวมธุรกิจมากที่สุด แต่อาจจะเป็นความเสี่ยงต่อการจัดหาน้ำมันดิบโดยภาพรวมของประเทศในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อที่บริษัท บ. ยังพัฒนาขีดความสามารถและสร้างความพร้อมในการจัดหาน้ำมันดิบในปริมาณที่สูงขึ้น เนื่องจากปริมาณความต้องการน้ำมันดิบที่บริษัท บ. จะมีเพิ่มขึ้นจากการรวมธุรกิจกับบริษัท อ. แต่ปริมาณความต้องการน้ำมันดิบของกลุ่มบริษัท ป. มีปริมาณการซื้อน้ำมันดิบจากต่างประเทศมีสัดส่วนที่สูงกว่ามาก และโรงกลั่นน้ำมันรายอื่นก็มีแนวโน้มจะสั่งซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทดังกล่าวอยู่แล้ว จึงทำให้อาจเป็นการเพิ่มความเสี่ยงในด้านความมั่งคงทางพลังงานในกรณีที่อาจได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก (shocks) ต่อความสามารถในการจัดหาน้ำมันดิบของกลุ่มบริษัทดังกล่าว และในกรณีที่มีการอนุญาตให้รวมธุรกิจ อาจพิจารณากำหนดเงื่อนไขในเรื่องที่เกี่ยวกับการจำกัดการมีอำนาจสั่งการของภาครัฐในบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. รวมถึงการกระจายการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบเพียงรายใดรายหนึ่งมากเกินไป เพื่อลดความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ และเพิ่มความหลากหลายของผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย

๑๐.๒ ผลกระทบต่อผู้บริโภค

น้ำมันหรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ถือเป็นสินค้าที่มีความเชื่อมโยงต่อผู้บริโภคโดยตรง และถือเป็นสินค้าที่มีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมต่อเนื่องต่าง ๆ ในประเทศที่ต้องใช้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิตสินค้า ซึ่งถือเป็นความเชื่อมโยงกับผู้บริโภคขั้นสุดท้ายในทางอ้อมด้วยอีกทางหนึ่ง ดังนั้น น้ำมันหรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจึงเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคและส่งผลกระทบต่อการใช้จ่ายของภาคประชาชนโดยตรง

เมื่อพิจารณากลไกการกำหนดราคาน้ำมันค้าปลีก พบว่า ราคาน้ำมันค้าปลีกเป็นไปตามประกาศราคาน้ำมันอ้างอิง ซึ่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยเป็นไปตามราคาอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยอ้างอิงที่ประเทศสิงคโปร์ (Mean of Platt's Singapore: MOPS) โดยสะท้อนถึงอุปทานและอุปสงค์ในภูมิภาคเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีความผันผวนตามสถานการณ์ของตลาดในแต่ละช่วง ซึ่งทำให้ราคาปิโตรเลียมในประเทศไทยเคลื่อนไหวไปตามกลไกตลาด จึงทำให้ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันต้องบริหารต้นทุนของการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้ลดลง เพื่อให้สามารถจำหน่ายน้ำมันในแต่ละช่วงได้ เนื่องจากไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาน้ำมันได้

สำหรับการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ซึ่งมีจุดประสงค์หลักเพื่อทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการการผลิตและขนส่งน้ำมัน เพื่อทำให้ค่าใช้จ่ายและต้นทุนในการผลิตลดลง และทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมได้ในราคาที่เหมาะสม ซึ่งการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ต้นทุนส่วนเพิ่ม (marginal costs) ของบริษัท บ. ลดลง เนื่องจากขนาดของธุรกิจที่ใหญ่ขึ้น ทำให้มีอำนาจต่อรองกับบริษัทผู้ขายน้ำมันดิบเพิ่มมากขึ้น และสามารถจัดซื้อปัจจัยการผลิตได้ในราคาที่ถูกลง นอกจากนี้ บริษัท บ. ยังได้เข้าถึงความรู้และเทคโนโลยี แรงงานฝีมือ ทรัพย์สินทางปัญญา และโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. ซึ่งจะส่งเสริมให้สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่มีความหลากหลายมากขึ้น สามารถปรับแต่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น นอกจากนี้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อผู้บริโภคในระยะยาว อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมการให้บริการด้านการตลาดมีครอบคลุมมากขึ้นผ่านสถานีบริการน้ำมันที่เพิ่มมากขึ้นทั่วประเทศ ทำให้ผู้บริโภคสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับสถานีบริการน้ำมันจะสามารถเข้าถึงบริการได้ง่ายและมีความสะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้ง บริษัท บ. จะมีความสามารถในการเจรจาต่อรองน้ำมันดิบกับผู้ขายน้ำมันดิบในต่างประเทศได้ ซึ่งจะช่วยลดโอกาสที่อุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยจะได้รับผลกระทบภายนอกต่อห่วงโซ่อุปทานน้ำมันในประเทศไทย อาทิ ความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์ระหว่างประเทศที่ส่งผลกระทบต่อ

ตลาดน้ำมันและพลังงานทั่วโลก ผ่านนโยบายตอบโต้เชิงพลังงานและเส้นทางการขนส่งน้ำมัน โดยการรวมธุรกิจจะสามารถเพิ่มความสามารถของบริษัท บ. ในการจัดการกับปัจจัยภายนอก (shocks) ผ่านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดเก็บสินค้าและวัตถุดิบและการขนส่ง[๙๒]

อย่างไรก็ตาม การออกจากตลาดของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติอย่างบริษัท อซ. ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์บริษัท อ. ผู้มีสิทธิในการประกอบธุรกิจสถานีบริการในประเทศไทย และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ได้รับสิทธิดังกล่าวเป็นการชั่วคราว ก่อนที่บริษัท บ. จะดำเนินการเปลี่ยนแบรนด์ของน้ำมันและสถานีบริการมาเป็นแบรนด์ตนเอง ทำให้การออกจากตลาดของบริษัท อซ. ดังกล่าวทำให้ตัวเลือกของผู้บริโภคลดลง ในแง่ที่น้ำมันในระดับคุณภาพของแบรนด์ดั้งเดิมจะไม่มีอีกแล้วในประเทศไทย ซึ่งจะมีผลกระทบกับผู้บริโภคที่มีความภักดีต่อแบรนด์ดั้งเดิม

ทั้งนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวจะนำไปสู่การแข่งขันระหว่างโรงกลั่นน้ำมันในประเทศให้เพิ่มขึ้น เนื่องจากในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ซึ่งเป็นภาครัฐประกอบธุรกิจในตลาดอยู่แล้ว จึงทำให้เป็นการกระตุ้นในการแข่งขันในตลาดดังกล่าวและผลักดันให้ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นปรับปรุงสินค้าและบริการของตนเพื่อแข่งขันระหว่างกัน[๙๓] อีกทั้ง ในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ได้จากการกลั่นพบว่า กลไกกำหนดราคาน้ำมันเป็นไปตามกลไกตลาด ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจ ปัจจัยราคาน้ำมันที่ผู้บริโภคต้องจ่ายยังคงเป็นไปตามกลไกตลาดอยู่ ทำให้มีความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. จะปรับราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมน้อยลง นอกจากนี้ ในการรับมือกับความผันผวนของราคาน้ำมันพบว่า บริษัท บ. ได้มีการนำเสนอโปรโมชั่นรับประกันความผันผวนของราคาน้ำมันให้กับผู้บริโภค ซึ่งเป็นการรับความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาน้ำมัน (price volatility) แทนผู้บริโภค

ดังนั้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อผู้บริโภค พบว่า การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. จะไม่ได้กระทบต่อประโยชน์สำคัญของผู้บริโภค เนื่องจากราคาค้าปลีกน้ำมันของประเทศไทยจะเป็นไปตามกลไกตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และการกำหนดราคาน้ำมันตลาดในประเทศจะเป็นไปตามนโยบายของรัฐ จึงส่งผลให้กลไกตลาดไม่เปลี่ยนแปลง อย่างไรก็ตาม การแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจขนาดใหญ่จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา (Non-price Competition) ด้วยการแข่งขันพัฒนาคุณภาพน้ำมันและการให้บริการของแต่ละแบรนด์ รวมถึงการแข่งขันในธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่น้ำมัน (Non-oil) ภายในสถานีบริการของแต่ละแบรนด์ด้วย

---

[๙๒] ตัวอย่างอ้างอิงคือ ในปี ๒๐๑๒ Phillips ๖๖ และ Chevron Phillips Chemical ได้รวมธุรกิจการกลั่นและปิโตรเคมีเข้าด้วยกันเพื่อสร้างบริษัทที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้นซึ่งสามารถใช้ประโยชน์จากการประหยัดจากขนาด และในปี ๒๐๑๗ Royal Dutch Shell เข้าซื้อกิจการ BG Group เพื่อยกระดับพอร์ต LNG และสินทรัพย์น้ำลึก รวมถึงในปี ๒๐๑๙ Marathon Petroleum เข้าซื้อ Andeavour เพื่อสร้างโรงกลั่นอิสระที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา การรวมธุรกิจเหล่านี้สุดท้ายนำไปสู่การประหยัดต้นทุน การจัดการห่วงโซ่อุปทานที่ดีขึ้น และเพิ่มทรัพยากรสำหรับการวิจัยและพัฒนา

[๙๓] " Mergers and acquisitions in the oil and gas industry: Ranking the biggest." https://www.offshore-technology.com/features/mergers-and-acquisitions-oil-gas-industry/, Accessed ๑๗ Mar ๒๐๒๓, "๒๐๒๓ Oil and Gas M&A Outlook | Deloitte US." https://www๒.deloitte.com/us/en/pages/energy-and-resources/articles/oil-and-gas-mergers-and-acquisitions.html, Accessed ๑๗ Mar ๒๐๒๓.

๑๑. ผลกระทบด้านอื่น ๆ

๑๑.๑ ผลกระทบในแนวดิ่ง (Vertical Effects)[๙๔]

ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ และตลาดสถานีบริการน้ำมัน ล้วนเป็นตลาดที่มีความสัมพันธ์กันในแนวดิ่งเนื่องจากอยู่ในห่วงโซ่อุปทานเดียวกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบธุรกิจจะนำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตได้จากโรงกลั่นน้ำมันในตลาดโรงกลั่นน้ำมันไปจำหน่ายให้กับผู้ซื้อในตลาดค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ทั้งในลักษณะของการค้าส่งและในลักษณะของการจำหน่ายผ่านสถานีบริการน้ำมันของตนเอง อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบธุรกิจอาจจำหน่ายผลผลิตบางส่วนของตนให้กับผู้ค้าผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายอื่น ขณะเดียวกันก็อาจซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ เพื่อมาจำหน่ายในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและตลาดสถานีบริการน้ำมันด้วยเช่นกัน

การพิจารณาผลกระทบในแนวดิ่งในการรวมธุรกิจนี้จึงเป็นการพิจารณาผลกระทบในแนวดิ่งที่เกิดขึ้นระหว่างตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ และตลาดสถานีบริการน้ำมัน โดยพิจารณาว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจสามารถกีดกันผู้ประกอบรายอื่น ๆ มิให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตได้ในตลาดต้นน้ำ หรือกีดกันผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันรายอื่น ๆ มิให้เข้าถึงผู้ซื้อหรือสถานีบริการในตลาดปลายน้ำได้หรือไม่

การพิจารณาว่าการรวมธุรกิจใดจะก่อให้เกิดผลกระทบในแง่ลบในแนวดิ่งหรือไม่ มักจะต้องพิจารณาจากเงื่อนไขสองประการ[๙๕] ได้แก่ (๑) ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะต้องมีความสามารถในการกีดกันคู่แข่งขันได้ (ability to foreclose) และ (๒) ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจจะต้องมีแรงจูงใจที่จะกีดกันคู่แข่งขัน (incentive to foreclose) ดังนี้

๑) ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจไม่มีความสามารถที่จะกีดกันคู่แข่งขัน

ภายหลังจากการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะมีส่วนแบ่งตลาดในตลาดโรงกลั่นน้ำมันซึ่งเป็นตลาดต้นน้ำในสัดส่วนที่น้อยกว่าคู่แข่งขันอย่างกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งสะท้อนว่าผู้ประกอบธุรกิจปลายน้ำมีการพึ่งพาปัจจัยการผลิตจากธุรกิจต้นน้ำของบริษัท บ. ต่ำ และมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ หรือมีปริมาณของสินค้าหรือบริการจากผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในตลาดโรงกลั่นน้ำมันที่ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงได้เป็นจำนวนมาก การที่ผู้ประกอบธุรกิจรายหนึ่ง ๆ จะสามารถกีดกันมิให้คู่แข่งขันเข้าถึงวัตถุดิบได้นั้น จะต้องปรากฏว่าผู้ประกอบธุรกิจรายนั้นจะต้องมีอำนาจตลาดในตลาดระดับต้นน้ำอย่างมีนัยสำคัญ แต่ภายหลังการรวมธุรกิจนี้ บริษัท บ. ก็ไม่ได้มีอำนาจตลาดที่สูง จึงสรุปได้ว่า <u>ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจไม่มีความสามารถที่จะกีดกันการเข้าถึงวัตถุดิบอันได้แก่ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ หรือตลาดสถานีบริการน้ำมัน</u>

จากการวิเคราะห์โครงสร้างตลาดก่อนและหลังการรวมธุรกิจยังพบว่าภายหลังการรวมธุรกิจ ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ และตลาดสถานีบริการน้ำมัน ก็ยังคงมี

---

[๙๔] ผลกระทบในแนวดิ่ง คือ การที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจอาจมีพฤติกรรมการจำกัดสิทธิของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น (exclusive dealing) เนื่องจากการรวมธุรกิจตั้งแต่ระดับการผลิตจนถึงระดับการจัดจำหน่ายเข้าไว้ด้วยกัน จะส่งผลให้คู่แข่งขันรายอื่น ๆ เสียเปรียบ หรือการมีพฤติกรรมเลือกปฏิบัติในด้านราคาได้อีกด้วย (price discrimination) จนในที่สุดการรวมธุรกิจในแนวดิ่งก็อาจนำไปสู่การลดประสิทธิภาพในตลาดลง เนื่องจากการที่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ไม่สามารถเข้าถึงวัตถุดิบหรือช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ จนทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานของคู่แข่งขันต้องสูงขึ้นและจำเป็นต้องปรับราคาสินค้าหรือบริการให้สูงขึ้น และในที่สุดจะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจสามารถอาศัยโอกาสดังกล่าวขึ้นราคาสินค้าหรือบริการของตนจนส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคได้

[๙๕] แนวปฏิบัติในการพิจารณาการรวมธุรกิจในแนวดิ่งของสหรัฐอเมริกา (U.S. Department of Justice and The Federal Trade Commission, Vertical Merger Guidelines.) และแนวปฏิบัติในการพิจารณาการรวมธุรกิจในรูปแบบอื่น ๆ ที่มิใช่แนวนอนของสหภาพยุโรป (European Commission, Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings.)

ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ จำนวนมาก อันแสดงว่าในตลาดที่เกี่ยวเนื่องที่เป็นตลาดในระดับปลายน้ำแต่ละตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ซึ่งเป็นผู้ซื้อในตลาดเหล่านั้นจำนวนมากเช่นเดียวกัน โดยที่ภายหลังจากการรวมธุรกิจ บริษัท บ. ก็ไม่ได้เป็นผู้ซื้อเพียงรายเดียว (monopsony) นอกจากนี้ ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ และผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดสถานีบริการน้ำมัน ซึ่งเป็นตลาดระดับปลายน้ำนั้น ยังไม่ได้พึ่งพาวัตถุดิบจากบริษัท บ. แต่เพียงรายเดียว โดยที่ผู้ซื้อในแต่ละตลาดที่เกี่ยวเนื่องสามารถเลือกใช้สินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ได้อย่างอิสระ เนื่องจากสินค้าหรือบริการที่จำหน่ายในตลาดต้นน้ำของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ล้วนมีลักษณะที่เหมือนกันกับสินค้าหรือบริการของบริษัท บ. ทุกประการ (homogenous product) การที่ในตลาดปลายน้ำแต่ละตลาด ได้แก่ ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแทบทุกชนิด และตลาดสถานีบริการน้ำมัน มีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ จำนวนมาก อีกทั้งผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ แต่ละรายยังมีความเป็นอิสระที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการในตลาดต้นน้ำที่สูง จึงสรุปได้ว่าผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจไม่มีความสามารถที่จะกีดกันไม่ให้คู่แข่งขันในตลาดระดับต้นน้ำเข้าถึงผู้ซื้อในตลาดระดับปลายน้ำได้

๒) ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจไม่มีแรงจูงใจที่จะกีดกันคู่แข่งขัน

ในปัจจุบัน ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมชนิดต่าง ๆ ของบริษัท บ. ไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้งานในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมแต่ละชนิด รวมถึงตลาดสถานีบริการน้ำมัน ย่อมแสดงว่าถ้าหากบริษัท บ. กีดกันไม่ให้ผู้ซื้อรายอื่น ๆ เข้าถึงสินค้าหรือบริการที่บริษัท บ. เป็นผู้ผลิตในตลาดระดับต้นน้ำ ผู้ซื้อรายอื่น ๆ ก็ยังสามารถเข้าถึงสินค้าหรือบริการของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดระดับต้นน้ำได้ ในทำนองเดียวกัน นอกจาก บริษัท บ. แล้ว ก็ยังมีผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ อีกจำนวนมากที่เป็นผู้ซื้อในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ไม่ว่าจะเป็นการซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมหรือในตลาดสถานีบริการน้ำมัน เพราะฉะนั้น แม้บริษัท บ. จะปฏิเสธไม่ซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจากผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ที่เป็นผู้ผลิตในตลาดระดับต้นน้ำ ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดระดับต้นน้ำก็สามารถนำสินค้าหรือบริการของตนไปจำหน่ายให้กับผู้ซื้อรายอื่น ๆ แทนได้ เนื่องจากในตลาดระดับปลายน้ำนั้น บริษัท บ. เป็นเพียงผู้ซื้อรายหนึ่งที่ไม่ได้มีปริมาณการซื้อจำนวนมาก โดยสะท้อนได้จากปริมาณการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทั้งหมดของบริษัท บ. และบริษัท อ. ทั้งในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมทุกชนิด และตลาดสถานีบริการน้ำมัน ดังนั้น การที่บริษัท บ. กีดกันไม่ให้ผู้ซื้อรายอื่น ๆ เข้าถึงวัตถุดิบที่ผลิตโดยบริษัท บ. หรือกีดกันไม่ให้ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ ในตลาดต้นน้ำเข้าถึงบริษัท บ. ซึ่งเป็นผู้ซื้อในตลาดปลายน้ำนั้น ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์ในลักษณะที่ทำให้ยอดขายในตลาดใดตลาดหนึ่งของบริษัท บ. เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ภายหลังการรวมธุรกิจแล้ว บริษัท บ. ก็ไม่ได้มีความจำเป็นรวมถึงไม่มีแรงจูงใจที่จะต้องซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ จากธุรกิจของตนเองในตลาดระดับต้นน้ำแต่เพียงเท่านั้น เนื่องจากในทางปฏิบัตินั้น บริษัท บ. จะทำการเปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดโรงกลั่นน้ำมันเสมอ โดยจะเลือกซื้อวัตถุดิบจากผู้ประกอบธุรกิจที่ให้ราคาต่ำที่สุด ดังนั้น การจำกัดทางเลือกในการซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมของบริษัท บ. ย่อมไม่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิต (productive efficiency) และจะก่อให้เกิดผลเสียกับบริษัท บ. ในด้านต้นทุนในที่สุด กล่าวโดยสรุป การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ไม่ได้ทำให้บริษัท บ. มีความสามารถที่จะควบคุมปัจจัยการผลิตหรือกีดกันการเข้าถึงวัตถุดิบหรือผู้ซื้อของคู่แข่งขันได้ ประกอบกับบริษัท บ. ก็ไม่ได้มีแรงจูงใจที่จะกีดกันคู่แข่งขันในลักษณะดังกล่าวด้วยเช่นกัน

ดังนั้น การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. จึงไม่ได้เป็นการรวมธุรกิจนี้จึงไม่ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบในแนวดิ่ง (Vertical Effect)

๑๑.๒ ผลกระทบแบบหลากหลาย (Conglomerate Effects)[๙๖]

การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. เป็นการรวมธุรกิจระหว่างผู้ประกอบธุรกิจที่ประกอบธุรกิจอยู่ในห่วงโซ่อุปทานเดียวกัน หรือธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงทั้งหมด อีกทั้งจากการวิเคราะห์โครงสร้างของตลาดสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้องภายหลังจากการรวมธุรกิจ ยังพบว่าบริษัท บ. มิได้มีส่วนแบ่งตลาดสูงหรืออำนาจเหนือตลาดพอที่จะก่อให้เกิดผลกระทบแบบหลากหลายในลักษณะข้างต้นได้ ขณะที่โอกาสที่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคนั้นจะมีความต้องการใช้สินค้าหรือบริการหลายอย่างนั้นมีน้อยมากเมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ บริษัท บ. จึงไม่ได้มีความสามารถที่จะก่อให้เกิดผลกระทบแบบหลากหลายได้ไม่ว่าจะก่อนหรือหลังการรวมธุรกิจ

ดังนั้น การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. จึงไม่ได้เป็นการรวมธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบแบบหลากหลาย (Conglomerate Effects)

๑๑.๓ ข้อกังวลต่อแนวทางการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานสีเขียว

ปัจจุบัน ประเทศไทยได้มียุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจในรูปแบบ BCG Model ซึ่งเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจแบบองค์รวมที่มุ่งเน้นการพัฒนา ๓ เศรษฐกิจไปพร้อมกัน ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy) มุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มของทรัพยากรชีวภาพ เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) คำนึงถึงการใช้ทรัพยากรให้เกิดความคุ้มค่าหรือยาวนานที่สุด และเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) การพัฒนาเศรษฐกิจโดยคำนึงถึงความยั่งยืนของทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม[๙๗] นอกจากนี้ ในระดับภาพรวมมีเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals : SDGs) ซึ่งเป้าหมายการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนจาก “องค์การสหประชาชาติ” (United Nations) เพื่อเป็นแนวคิดธุรกิจหรือการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน มีหลากหลายประเทศทั่วโลกเข้าร่วมลงนาม โดย SDGs มีวัตถุประสงค์เพื่อยุติความยากจน ปกป้องพิทักษ์โลก ทำให้ทุกคนมีความสงบสุขและความมั่งคั่งอย่างยั่งยืน เป้าหมายที่องค์การสหประชาชาติกำหนดไว้ มีทั้งหมด ๑๗ เป้าหมาย โดยเฉพาะกลุ่มเป้าหมายด้านกลุ่มด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Planet) ประกอบด้วย เป้าหมายที่ ๖ น้ำและสุขาภิบาล เป้าหมายที่ ๑๒ การผลิตและบริโภคที่รับผิดชอบและยั่งยืน เป้าหมายที่ ๑๓ การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เป้าหมายที่ ๑๔ ระบบนิเวศทางทะเลและมหาสมุทร และเป้าหมายที่ ๑๕ ระบบนิเวศบนบก[๙๘] จึงเห็นได้ว่าการกำหนดการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานสีเขียว ถือเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการสร้างความยั่นยืนของธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศเพื่อใช้ในการขับเคลื่อน BCG Model และเป็นกลุ่มเป้าหมายด้านกลุ่มด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)

จากการชี้แจงของบริษัท บ. ว่า การรวมธุรกิจจะเป็นการส่งเสริมนวัตกรรมด้านพลังงานทดแทนและเชื้อเพลิงทางเลือกจากความสามารถในการรวมทรัพยากรและความเชี่ยวชาญด้านพลังงานหมุนเวียนและเชื้อเพลิงทางเลือก และเป็นการส่งเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานและแนวทางการปกป้องสิ่งแวดล้อมได้เพิ่มขึ้น จากความสามารถในการแบ่งปันความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยี อีกทั้งการรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. สามารถมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโซลูชั่นพลังงานสะอาดและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวม ซึ่งบริษัท อ. เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมและกระบวนการผลิตที่ตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม ซึ่งช่วยให้บริษัท บ.

---

[๙๖] ผลกระทบจากการรวมธุรกิจแบบหลากหลาย คือ การที่ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจจะมีการใช้อำนาจเหนือตลาดที่เพิ่มขึ้น ในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานและมีการขายสินค้าหรือบริการแบบขายพ่วง (Tying) หรือการขายสินค้าหรือบริการโดยกำหนดเป็นแพ็คเกจหรือเป็นชุด (Bundling) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของคู่แข่งในระยะยาว โดยที่จะต้องปรากฏว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวนั้นประกอบไปด้วยผู้ประกอบธุรกิจที่ประกอบธุรกิจอยู่ในตลาดสินค้าหรือบริการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน หรือไม่ได้อยู่ในห่วงโซ่อุปทานเดียวกัน

[๙๗] ที่มา: เว็บไซต์ของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.). แหล่งที่มาออนไลน์: https://www.bcg.in.th/.

[๙๘] ที่มา: เว็บไซต์ศูนย์วิจัยและสนับสนุนเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Centre for SDG Research and Support: SDG Move) แหล่งที่มาออนไลน์: https://www.sdgmove.com/๒๐๒๑/๑๐/๒๒/sdg-updates-sdgs-just-energy-transition/)

สามารถนำนวัตกรรมต่าง ๆ เหล่านั้นมาช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวมได้ นอกจากนี้ บริษัท บ. ได้มีการประกาศวิสัยทัศน์และพันธกิจในรายงานความยั่งยืนแบบบูรณาการประจำปี โดยมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงานอย่างยั่งยืน ที่จะคงไว้ซึ่งสมดุลแห่งความมั่นคงพลังงานเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีด้วยนวัตกรรมโซลูชั่นสีเขียว

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจครั้งนี้เป็นการรวมธุรกิจในอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีข้อกังวลต่อการรักษาสิ่งแวดล้อมโดยรวมของประเทศ จึงมีข้อสังเกตว่าบริษัท บ. จะมีแนวทางการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมที่เป็นรูปธรรมภายหลังการรวมธุรกิจหรือไม่ และควรกำหนดให้บริษัท บ. จัดทำแผนและกรอบการดำเนินงานให้เป็นรูปธรรมตามคำชี้แจงดังกล่าว

ดังนั้น การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ซึ่งเป็นการรวมธุรกิจระหว่างผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน ทำให้มีความกังวลต่อแนวทางการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานสีเขียว ของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจ ว่าจะเป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศในรูปแบบ BCG Model รวมถึงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) หรือไม่ จึงควรกำหนดแนวทางการกำกับดูแลแนวทางการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานสีเขียว ของบริษัท บ.

๑๒. การประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ

๑๒.๑ ประสิทธิภาพของตลาดธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพในตลาดธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมคือ ธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและธุรกิจที่นำผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมมาขายส่งให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจต่าง ๆ นั้นพบว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดและขอบเขต ทำให้สามารถขยายกำลังการผลิตและฐานลูกค้าได้ และทำให้ต้นทุนเฉลี่ยในการให้บริการและต้นทุนส่วนเพิ่มลดลงอีกด้วย ซึ่งจะส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพเชิงการผลิต (productive efficiency) จากการใช้ทรัพยากรที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และประสิทธิภาพเชิงการจัดสรร (allocative efficiency) จากการเข้าถึงสินค้าและบริการที่ทั่วถึงขึ้น กล่าวคือ ประสิทธิภาพเชิงการผลิตจะเป็นผลต่อเนื่องจากการขยายกำลังการผลิตและฐานลูกค้า ทำให้ต้นทุนในการให้บริการลดลง เกิดการประหยัดต่อขนาดและการประหยัดต่อขอบเขต รวมถึงบริษัท บ. และบริษัท อ. จะสามารถแลกเปลี่ยนปัจจัยที่ใช้ในการผลิตหลายประเภทได้ เช่น โรงกลั่นน้ำมัน บุคลากร อุปกรณ์ เทคโนโลยี เป็นต้น ซึ่งทำให้ต้นทุนในการผลิตโดยรวมลดลง ผลสุดท้ายคือ จะทำให้เกิดการประหยัดการใช้ทรัพยากรและเกิดประสิทธิภาพในเชิงการผลิตในที่สุด นอกจากนี้ ในปัจจุบันโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. ยังมีกำลังการผลิตส่วนเกิน (excess capacity) กล่าวคือ ยังไม่ได้ดำเนินการกลั่นน้ำมันดิบอย่างเต็มกำลังการผลิตที่สามารถจะกลั่นได้ ขณะที่ บริษัท บ. ใช้กำลังการผลิตเต็มศักยภาพแล้ว ซึ่งภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะสามารถดำเนินการเพิ่มอัตรากำลังการกลั่นน้ำมันดิบให้เต็มศักยภาพ ซึ่งจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นด้วย นอกจากนี้ จะก่อให้เกิดประสิทธิภาพเชิงการจัดสรรทรัพยากรสูงขึ้น เนื่องจากบริษัท บ. จะได้ใช้ประโยชน์จากโรงกลั่นน้ำมันที่มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นให้เพียงพอกับความต้องการใช้น้ำมันสำเร็จรูป ทำให้ การรวมธุรกิจดังกล่าวจะมีการใช้งานกำลังการผลิตของโรงกลั่นที่ไม่ได้มีการใช้งานให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากรเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาการแข่งขันในตลาดโรงกลั่นน้ำมันและตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ พบว่า การรวมธุรกิจทำให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีสำคัญในหลายตลาด เพียงแต่ในแต่ละตลาดมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่เป็นผู้นำตลาดอยู่แล้วคือ บริษัท ป. ซึ่งก็เป็นบริษัทที่ถูกกำกับดูแลจากภาครัฐอย่างใกล้ชิด ทำให้การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจทำให้การแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ดังกล่าวสูงขึ้นเพื่อเป็นผลดีต่อตลาดในภาพรวม แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า บริษัท บ. ในฐานะ

ผู้รวมธุรกิจ มีความเป็นไปได้ที่อาจจะยกเลิกสัญญาที่ลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ทำไว้กับบริษัท อ. ตั้งแต่ก่อนการรวมธุรกิจ โดยเฉพาะคู่ค้าที่ซื้อน้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และก๊าซปิโตรเลียมเหลว ในรูปแบบค้าส่งเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในรูปแบบค้าปลีกผ่านสถานีบริการของตนเอง และผู้ให้บริการสถานีบริการอิสระก็จะได้รับผลกระทบมากที่สุดต่อไป จึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อคุ้มครองสิทธิตามสัญญาของลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ

๑๒.๒ ประสิทธิภาพของตลาดสถานีบริการน้ำมัน

เมื่อพิจารณาประสิทธิภาพในตลาดธุรกิจสถานีบริการคือ ธุรกิจที่จำหน่ายน้ำมันค้าปลีกให้แก่ผู้บริโภคนั้นพบว่า ข้อมูลโครงสร้างตลาดสถานีบริการแสดงให้เห็นว่าก่อนการรวมธุรกิจมีผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่าผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น ๆ อย่างมีนัยสำคัญอยู่แล้วคือ บริษัท ป. ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุด ขณะที่ บริษัท บ. มีส่วนแบ่งตลาดในอันดับที่สาม ที่ไม่ได้มีอำนาจตลาดเทียบเท่าบริษัทดังกล่าว ทำให้การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. จะทำให้บริษัท บ. มีความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่เพิ่มขึ้นและสามารถสร้างแรงกดดันต่อการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ในตลาดได้มากขึ้น ทำให้การรวมธุรกิจดังกล่าวจะส่งผลให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจด้วยกันมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาการแข่งขันในตลาดสถานีบริการ พบว่าหากพิจารณาการแข่งขันระหว่างสถานีบริการทุกรูปแบบทั้งสถานีบริการที่มีแบรนด์และสถานีบริการอิสระการแข่งขันระหว่างกันยังอยู่ในระดับสูง โดยที่การรวมธุรกิจไม่ทำให้ส่วนแบ่งตลาดในกรณีดังกล่าวเปลี่ยนแปลงมากนัก รวมถึงหากพิจารณาการแข่งขันระหว่างสถานีบริการเฉพาะสถานีบริการที่มีแบรนด์ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเป็นของตัวเอง การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ที่มีผู้นำตลาดอยู่แล้วคือ บริษัท ป. ทำให้กระตุ้นให้เกิดการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่า บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจ มีความเป็นไปได้ที่อาจจะยกเลิกสัญญาที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer) ที่ทำไว้กับบริษัท อ. ตั้งแต่ก่อนการรวมธุรกิจ จึงควรกำหนดเงื่อนไขเพื่อคุ้มครองสิทธิตามสัญญาของ Station Dealer

๑๓. สรุปผลการพิจารณา

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด และการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิจารณาถึงผลกระทบต่อการแข่งขันในประเด็นต่าง ๆ ตามกฎหมายและประกาศที่กำหนด ได้แก่ การกระจุกตัวในตลาด การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion) ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) รวมถึงประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ โดยพิจารณาเป็นรายตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด และการประเมินผลกระทบต่อการแข่งขันที่อาจเกิดขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิจารณาถึงผลกระทบต่อการแข่งขันในประเด็นต่าง ๆ ตามกฎหมายและประกาศที่กำหนด ได้แก่ การกระจุกตัวในตลาด การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายการผลิตของคู่แข่งขันในตลาด (Entry and Expansion) ผลกระทบต่อการแข่งขันจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) ผลกระทบต่อการแข่งขันที่เกิดจากการร่วมมือกัน (Coordinated Effect) รวมถึงประเมินประสิทธิภาพของตลาดภายหลังจากการรวมธุรกิจ โดยพิจารณาเป็นรายตลาด

(๑) สำหรับตลาดโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า การกระจุกตัวอยู่ของตลาดโรงกลั่นน้ำมันอยู่ในระดับสูง ซึ่งการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้มีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้นและมีแนวโน้มจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน โดยการเข้าสู่ตลาดโรงกลั่นน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่นั้นอาจทำได้ยาก เนื่องจากข้อจำกัดในด้านเงินลงทุน ข้อจำกัดด้านพื้นที่ และข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวด รวมถึงในตลาดมีคู่แข่งที่มีประสิทธิภาพอยู่แล้ว ส่วนการขยายกำลังการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจรายเดิมในตลาดนั้นเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญอย่างกลุ่มบริษัท ป. นอกจากนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถหรือแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่จะกระทำต่อคู่แข่งขัน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้าในตลาด อย่างไรก็ตาม บริษัท บ. มีการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจอาจมีความเสี่ยงในด้านความมั่งคงทางพลังงาน จากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเพียงกลุ่มเดียว จึงควรกำหนดแนวทางการกระจายความเสี่ยงด้านความมั่นคงทางพลังงาน และเพิ่มความหลากหลายของผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย

(๒) สำหรับตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มบริษัท ป. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดในทุกตลาด ทำให้การกระจุกตัวอยู่ของตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ อยู่ในระดับสูง และการรวมธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้ตลาดกระจุกตัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ทำให้ลดแนวโน้มที่การรวมธุรกิจดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการแข่งขันในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอย่างมีนัยสำคัญ และอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถหรือแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่จะกระทำต่อคู่แข่งขัน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้าในตลาดในภาพรวม อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ที่ซื้อน้ำมันเบนซิน ดีเซล และก๊าซปิโตรเลียมเหลว ในรูปแบบค้าส่ง เพื่อนำไปจำหน่ายต่อผ่านสถานีบริการ โดยผลกระทบอาจจะมีต่อผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่มีโรงกลั่นน้ำมันของตนเองและผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการอิสระ จึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัท บ. อาจสร้างผลกระทบต่อลูกค้าเก่าของบริษัท อ. ทั้งนี้ ผลกระทบดังกล่าวอาจอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากส่วนแบ่งตลาดของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญ จึงควรมีแนวทางการคุ้มครองลูกค้ารายเดิมในตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซล และก๊าซปิโตรเลียมเหลวของบริษัท อ.

(๓) สำหรับตลาดสถานีบริการ พบว่า ในตลาดสถานีบริการมีผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญอย่างบริษัท ป. และบริษัท พ. ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงกว่าบริษัท บ. โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้บริษัท บ. มีจำนวนสถานีบริการเพิ่มขึ้นใกล้เคียงกับผู้ประกอบธุรกิจทั้งสอง ทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ แต่เนื่องจากในเชิงพื้นที่ย่อย ผู้ให้บริการสถานีบริการอิสระในต่างจังหวัดก็มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นแบรนด์ใหญ่ได้ จึงอาจไม่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจมีความสามารถหรือแรงจูงใจที่จะกระทำการอันก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขันที่จะกระทำต่อคู่แข่งขัน ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และลูกค้าในตลาดในภาพรวม อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวยังมีโอกาสที่บริษัท บ. ในฐานะผู้รวมธุรกิจอาจจะละเมิดหรือยกเลิกสัญญาที่บริษัท อ. ในฐานะเจ้าของแบรนด์ในประเทศไทย ได้ทำสัญญาไว้กับผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอก (Station Dealer) ก่อนการรวมธุรกิจดังกล่าว จึงควรมีแนวทางในการคุ้มครองสิทธิของ Station Dealer ซึ่งถือเป็นคู่สัญญาที่มีอำนาจต่อรองที่ต่ำกว่าผู้ประกอบธุรกิจขนาดใหญ่

ประเด็นวินิจฉัยที่ ๔

การพิจารณาปัจจัยตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ อันได้แก่ ความจำเป็นตามควรทางธุรกิจ ประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง และการไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยในการพิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง ตามข้อเท็จจริงของแบบคำขออนุญาตรวมธุรกิจและเอกสารหลักฐานประกอบ เพื่อพิจารณาปัจจัยที่พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ได้กำหนดไว้ในมาตรา ๕๒ วรรคสอง ซึ่งกำหนดให้คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาอนุญาตโดยคำนึงถึงความจำเป็นตามควรทางธุรกิจ ประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง และการไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๑. ความจำเป็นตามควรทางธุรกิจและประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ

การเข้าซื้อหุ้นในบริษัท อ. ดังกล่าวถือเป็นการรวมธุรกิจอย่างเป็นมิตร (Friendly Takeover) โดยได้มีการเจรจาลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นทั้งสองฝ่าย ซึ่งไม่ได้เป็นการเข้าซื้อหุ้นเพื่อแย่งชิงอำนาจสั่งการในบริษัท อ. นอกจากนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันและสถานีบริการ และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันจากการเข้าถึงเทคโนโลยี ทรัพย์สินทางปัญญา และบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของบริษัท อ. รวมถึงเพื่อเตรียมรับมือกับความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในอนาคต โดยถือว่ามีความจำเป็นตามควรทางธุรกิจและก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจหลายประการดังต่อไปนี้

๑.๑ การประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale)

การรวมธุรกิจจะทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) มากกว่า ๒ เท่าจากการประมาณการของบริษัท บ. เนื่องจากธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่และมีต้นทุนคงที่ (fixed costs) ค่อนข้างสูง โดยต้นทุนดังกล่าวรวมถึง ต้นทุนการบริหารจัดการ การจัดหาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิต ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าโสหุ้ย (overhead costs) ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งปัจจัยการผลิตและผลผลิต เป็นต้น โดยต้นทุนดังกล่าวจะถูกเฉลี่ยกระจายไปยังผลผลิตที่มากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนเฉลี่ยโดยรวมลดลงและเกิดการประหยัดต่อขนาด

การได้รับโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. จะทำให้เป็นการเพิ่มความสามารถในการกลั่นน้ำมันของบริษัท บ. ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถลดต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยของผลผลิตได้ และเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานให้สูงขึ้น[๙๙] เนื่องจากกระบวนการกลั่นมีความซับซ้อนและมีหลายขั้นตอน นอกจากนี้ การเพิ่มกำลังการกลั่นจะทำให้สามารถลดต้นทุนการขนส่งน้ำมันลดลง[๑๐๐] โดยจะได้ประโยชน์จากการซื้อวัตถุดิบในปริมาณจำนวนมาก และยังลดต้นทุนที่ซ้ำซ้อนอันอาจเกิดจากการขนส่งและการจัดเก็บวัตถุดิบ[๑๐๑] อีกทั้งยังทำให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถลดต้นทุนการตลาดและการจัดจำหน่ายโดยเฉลี่ยต่อหน่วยได้[๑๐๒]

---

[๙๙] Favennec, JP. (๒๐๒๒). Economics of Oil Refining. In: Hafner, M., Luciani, G. (eds) The Palgrave Handbook of International Energy Economics. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/๑๐.๑๐๐๗/๙๗๘-๓-๐๓๐-๘๖๘๘๔-๐_๓

[๑๐๐] ตัวอย่างที่เห็นประโยชน์ของการร่วมใช้ทรัพยากรคือบริษัทร่วมทุน The Yanbu Aramco Sinopec Refining Company (YASREF) Ltd. ที่เป็นการร่วมทุนกันระหว่าง Aramco และ Sinopec ของซาอุฯ และจีนตามลำดับ โดยได้ประโยชน์จากการนำเข้าผลผลิตในราคาที่ถูกลง ซึ่งจะเป็นกรณีเดียวกันกับบริษัท บ. และบริษัท อ. (ที่มา: เพิ่งอ้าง)

[๑๐๑] ที่มา: https://www.hydrocarbons-technology.com/projects/aramco-yanbu/

[๑๐๒] ตัวอย่างอ้างอิงคือ การรวมธุรกิจระหว่าง Marathon Petroleum Corp และ Andeavor ในสหรัฐอเมริกา ในปี ๒๐๑๘ ซึ่งจากการศึกษาพบว่าประโยชน์ที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจนคือการปรับตัวของฝ่ายการตลาดและการกระจายสินค้า (marketing and distribution) ซึ่งสร้างให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการอย่างมีนัยสำคัญ

๑.๒ การประหยัดต่อขอบเขต (Economies of Scope)

การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. กับบริษัท อ. จะทำให้เกิดการประหยัดต่อขอบเขต (Economies of Scope) หมายถึง การที่ผู้ประกอบธุรกิจสามารถทำการรวมทรัพยากรและความเชี่ยวชาญที่อาจมีความแตกต่างกันของผู้ประกอบธุรกิจทั้งสองรายเข้าด้วยกัน เช่น ผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายมีความเชี่ยวชาญและทรัพยากรในการผลิตสินค้าต่างประเภทกัน ซึ่งการรวมธุรกิจจะทำให้สามารถผลิตสินค้าทั้งสองประเภทได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ผ่านการใช้ทรัพยากรร่วมกัน เช่น ท่อส่งน้ำมัน ถังเก็บน้ำมัน และเทคโนโลยีการผลิตน้ำมัน เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง และสามารถผลิตสินค้าได้หลากหลายมากขึ้น และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้น

นอกจากนี้ ทำให้เกิดการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีและทรัพย์สินทางปัญญาระหว่างผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการรวมธุรกิจ ซึ่งนอกจากจะทำให้บริษัท บ. มีศักยภาพในการผลิตสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพในการผลิตมากยิ่งขึ้นแล้ว ยังสามารถผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าโดยเฉพาะผู้บริโภคภายในประเทศไทยได้มากขึ้น อีกทั้งยังสามารถพัฒนาระบบการให้บริการให้มีคุณภาพและมีเสถียรภาพมากขึ้น สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

๑.๓ การเพิ่มความมั่นคงและทางเลือกในการจัดหาน้ำมันดิบ

การรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. เพิ่มความยืดหยุ่นและความปลอดภัยของห่วงโซ่อุปทานปิโตรเลียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่มีความไม่แน่นอนหรือหยุดชะงัก เช่น ภัยธรรมชาติ ความขัดแย้งทางการเมือง หรือราคาตกต่ำ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการมีอยู่หรือต้นทุนของน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ การรวมธุรกิจช่วยให้บริษัท บ. สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การจัดจำหน่าย การจัดการสินค้าคงคลัง และการกระจายแหล่งที่มาและตลาดได้ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงของความเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันของอุปทานหรือความผันผวนของราคาสินค้า โดยเฉพาะน้ำมันดิบซึ่งเป็นสินค้าที่มีราคาผันผวนเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา[๑๐๓]

นอกจากนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวยังช่วยให้บริษัท บ. มีตัวเลือกในการจัดหาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้น อันจะส่งผลให้มีความมั่นคงในการจัดหาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นด้วย โดยภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะสามารถเข้าถึงทุ่นรับน้ำมันดิบกลางทะเลที่สามารถรองรับเรือขนาดใหญ่มาก (Very Large Crude Carriers) และสามารถเข้าถึงท่อส่งน้ำมัน ๒ แห่งหลัก ซึ่งส่งเสริมความมั่นคงและเพิ่มความหลากหลายในการจัดหาน้ำมันดิบเพื่อใช้สำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่อไป

ดังนั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาแล้วเห็นว่า การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. มีความจำเป็นตามควรทางธุรกิจและเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ เนื่องจากการรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นการรวมธุรกิจอย่างเป็นมิตร (Friendly Takeover) และเป็นการรวมธุรกิจที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจในการที่จะลดต้นทุนการประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน ผ่านการได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และการขยายขอบข่ายของธุรกิจในรูปแบบที่หลากหลาย (Economies of Scope) มากขึ้น รวมถึงเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันจากการเข้าถึงเทคโนโลยี ทรัพย์สินทางปัญญา และบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ นอกจากนี้ยังเป็นการรวมธุรกิจที่อาจส่งผลให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจมีความสามารถในการจัดหาน้ำมันดิบด้วยตัวเองเพิ่มขึ้น รวมถึงการเข้าถึงโรงกลั่นน้ำมันที่มีทุ่นรับน้ำมันดิบซึ่งสามารถรองรับเรือขนาดใหญ่ได้โดยตรง

---

[๑๐๓] ๑๐ Facts About Petroleum Products, Its Uses, Properties, Types, And Characteristics. [online]. Available at: https://crgsoft.com/petroleum-what-is-it-types-properties-uses-and-characteristics/.

๒. การไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง

การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. มีตลาดที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจจำนวน ๙ ตลาด ประกอบด้วย ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ ตลาดค้าส่งยางมะตอย และตลาดสถานีบริการ เมื่อพิจารณาการกระจุกตัวในตลาดดังกล่าว พบว่าตลาดดังกล่าวมีการกระจุกตัวสูงอยู่ก่อนการรวมธุรกิจ เนื่องจากโครงสร้างตลาดส่วนใหญ่เป็นตลาดผู้ขายน้อยราย ซึ่งมีคู่แข่งรายใหญ่ที่เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีศักยภาพในตลาด โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้น ได้แก่ ตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล น้ำมันอากาศยาน น้ำมันเตา ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ และตลาดสถานีบริการ ซึ่งถึงแม้ว่าการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่ในภาพรวมไม่ทำให้มีข้อกังวลต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) และการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจ (Coordinated Effect) เนื่องจากในตลาดมีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีความสามารถในการกำหนดทิศทางของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย โดยที่บริษัท บ. มีอำนาจตลาดเพิ่มขึ้นแต่ไม่เทียบเท่าคู่แข่งรายใหญ่รายดังกล่าว รวมถึงการรวมธุรกิจไม่ได้ทำให้อุปสรรคการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และการขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ที่ได้ทำสัญญากันไว้ก่อนการรวมธุรกิจ นอกจากนี้ ยังอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างน้อย ๒ ประการสำคัญ ได้แก่ การลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยจากการถือหุ้นในสัดส่วนที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐ และความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศจากการพึ่งพาน้ำมันดิบจากผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งมากเกินไป รายละเอียดดังนี้

๒.๑ การลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติในการประกอบธุรกิจในประเทศไทย

การให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการลดราคาขายปลีกน้ำมันของผู้ประกอบธุรกิจไทยในด้านหนึ่งเป็นผลประโยชน์ต่อผู้บริโภค แต่ในอีกด้านหนึ่ง การลดราคาขายปลีกจะเป็นการลดอัตรากำไร (margin) ของผู้ประกอบธุรกิจ และอาจเป็นการลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติที่ไม่ได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการลดราคาขายปลีกดังกล่าว อาจต้องได้รับผลกระทบจากการที่ผู้บริโภคที่หันไปซื้อน้ำมันที่ถูกกว่า ขณะที่ผู้ประกอบธุรกิจที่ไม่ได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐตั้งราคาขายปลีกน้ำมันที่สูงกว่าในชนิดน้ำมันเดียวกัน ทำให้อาจเป็นการลดแรงจูงใจของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติในการประกอบธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งเมื่อผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติออกจากตลาดก็อาจเป็นการลดโอกาสในการแข่งขันที่นำไปสู่การพัฒนาด้านนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีขั้นสูงได้

๒.๒ ความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ

แม้ว่าการรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. มีปริมาณความต้องการน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นจากการได้รับโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. ซึ่งมีกำลังการผลิต xxx,xxx บาร์เรลต่อวัน จึงทำให้ภายหลังการรวมธุรกิจบริษัท บ. มีอำนาจต่อรองกับผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศเพิ่มขึ้น แต่ผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทยมักจะซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. เพื่อใช้ความได้เปรียบจากอำนาจต่อรองของกลุ่มบริษัทดังกล่าวต่อผู้จำหน่ายน้ำมันดิบในต่างประเทศ ที่จะได้สามารถซื้อน้ำมันดิบในราคาพรีเมี่ยมที่ถูกกว่าการไปติดต่อซื้อน้ำมันดิบเองโดยตรง แต่การพึ่งพาดังกล่าวก็ทำให้เป็นความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานจากการพึ่งพาการซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเดียว หากในอนาคตได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก (shocks)

ต่อความสามารถในการจัดหาน้ำมันดิบของกลุ่มบริษัทดังกล่าว ยิ่งไปกว่านั้น หากภาครัฐมีอำนาจสั่งการในบริษัท บ. และ/หรือบริษัท อ. ซึ่งอาจเป็นผลทำให้มีแนวนโยบายบริหารกิจการไปในทิศทางเดียวกันกับคู่แข่งอย่างกลุ่มบริษัท ป. อาจส่งผลให้มีผลกระทบต่อการจัดหาน้ำมันดิบของประเทศจากการจัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. ซึ่งจะกระจุกตัวอยู่กับผู้จัดหาน้ำมันดิบรายใดรายหนึ่งเพิ่มขึ้น และเพิ่มความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ

ดังนั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาแล้วเห็นว่า การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง เนื่องจากโครงสร้างตลาดส่วนใหญ่เป็นตลาดผู้ขายน้อยรายที่ทำให้ตลาดดังกล่าวมีการกระจุกตัวสูงอยู่ก่อนการรวมธุรกิจ ซึ่งมีลักษณะเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดร่วมกัน (Collective Dominance) โดยการรวมธุรกิจดังกล่าวจะทำให้ตลาดมีการกระจุกตัวเพิ่มสูงขึ้น แต่ในภาพรวมนั้นไม่ทำให้มีข้อกังวลต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ (Non-Coordinated Effect) และการร่วมมือกันของผู้ประกอบธุรกิจ (Coordinated Effect) เนื่องจากคู่แข่งขันรายใหญ่ในตลาดที่มีความสามารถในการกำหนดทิศทางของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย และการรวมธุรกิจดังกล่าวไม่ได้ทำให้อุปสรรคการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่และไม่ได้ทำให้การขยายฐานการผลิตของคู่แข่งขันเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญอันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม และผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ที่ได้ทำสัญญากันไว้ก่อนการรวมธุรกิจ รวมถึงอาจลดแรงจูงใจในการลงทุนของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมซึ่งมีหน่วยงานภาครัฐมีส่วนในการถือหุ้นในกลุ่มธุรกิจนี้ในสัดส่วนสูง และอาจเพิ่มความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศจากการพึ่งพาน้ำมันดิบจากผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ทั้งนี้ สำหรับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวนั้นอาจกำหนดเงื่อนไขประกอบเพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจได้

๓. การไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม

น้ำมันเชื้อเพลิงหรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมถือเป็นสินค้าที่มีความเชื่อมโยงต่อผู้บริโภคโดยตรงผ่านทางด้านราคา คุณภาพ และทางเลือกของผู้บริโภค รวมถึงถือเป็นสินค้าที่มีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมต่อเนื่องต่าง ๆ ในประเทศที่ต้องใช้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิตสินค้าซึ่งถือเป็นความเชื่อมโยงกับผู้บริโภคขั้นสุดท้ายในทางอ้อมด้วยอีกทางหนึ่ง น้ำมันเชื้อเพลิงหรือผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมจึงเป็นสินค้าที่สำคัญและมีความเกี่ยวข้องกับผู้บริโภค รวมถึงส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายของภาคประชาชนโดยตรง

การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ไม่ทำให้บริษัท บ. มีอำนาจในการกำหนดราคาน้ำมันค้าปลีกได้ เนื่องจากราคาน้ำมันค้าปลีกจะเป็นไปตามประกาศราคาน้ำมันอ้างอิง ซึ่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยเป็นไปตามราคาอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยอ้างอิงที่ประเทศสิงคโปร์ (Mean of Platt's Singapore: MOPS) โดยสะท้อนถึงอุปทานและอุปสงค์ในภูมิภาคเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีความผันผวนตามสถานการณ์ของตลาดในแต่ละช่วง ซึ่งทำให้ราคาปิโตรเลียมในประเทศไทยเคลื่อนไหวไปตามกลไกตลาด อีกทั้งยังกลไกของภาครัฐในการรักษาระดับราคาขายปลีกน้ำมันภายในประเทศ ผ่านกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) คณะกรรมการบริหารกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง (กบน.) กำหนดแนวทางในการบริหารจัดการเงินกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง นอกจากนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวไม่ทำให้บริษัท บ. สามารถลดคุณภาพน้ำมันได้ เนื่องจากคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงมีการกำกับดูแลภายใต้กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน ซึ่งมีหน้าที่กำหนด ควบคุม และพัฒนาคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิง โดยในปัจจุบัน

ประเทศไทยมีการกำหนดคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงเทียบเท่ามาตรฐานยูโร ๔[๑๐๔] และกำลังจะมีการบังคับใช้มาตรฐานยูโร ๕ ตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๗ เป็นต้นไป โดยกระทรวงพลังงานได้มีการออกประกาศกำหนดคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงที่เทียบเท่ามาตรฐานยูโร ๕ รองรับไว้แล้ว

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวทำให้ทางเลือกของผู้บริโภคลดลง เนื่องจากการออกจากตลาดของผู้ประกอบธุรกิจต่างชาติอย่างบริษัท อซ. ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์ เป็นผู้มีสิทธิในการประกอบธุรกิจสถานีบริการในประเทศไทย และภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัท บ. จะเป็นผู้ได้รับสิทธิดังกล่าวเป็นการชั่วคราว ก่อนที่บริษัท บ. จะดำเนินการเปลี่ยนแบรนด์ของน้ำมันและสถานีบริการมาเป็นแบรนด์บริษัท บ. ทำให้การออกจากตลาดของดังกล่าวส่งผลให้ตัวเลือกของผู้บริโภคลดลง เนื่องจากน้ำมันสูตรพิเศษของแบรนด์บริษัท อ. จะไม่มีบริการในประเทศไทยอีกต่อไป

ดังนั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาแล้วเห็นว่า การรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ไม่กระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม เนื่องจากการรวมธุรกิจดังกล่าวไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจมีอำนาจในการกำหนดราคาน้ำมันค้าปลีกได้ เนื่องจากราคาน้ำมันค้าปลีกในประเทศไทยจะเป็นไปตามประกาศราคาน้ำมันอ้างอิง ซึ่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยนั้นเป็นไปตามราคาอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยอ้างอิงที่ประเทศสิงคโปร์ (MOPS) โดยสะท้อนถึงอุปทานและอุปสงค์ในภูมิภาคเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีความผันผวนตามสถานการณ์ของตลาดในแต่ละช่วง และทำให้ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศไทยเคลื่อนไหวไปตามกลไกตลาด อีกทั้งยังมีกลไกของภาครัฐในการรักษาระดับราคาขายปลีกน้ำมันภายในประเทศ ผ่านกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) และคณะกรรมการบริหารกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง (กบน.) นอกจากนี้ การรวมธุรกิจดังกล่าวไม่ได้ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจสามารถลดคุณภาพน้ำมันได้ เนื่องจากคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงมีการกำกับดูแลภายใต้กรมธุรกิจพลังงาน กระทรวงพลังงาน ซึ่งมีหน้าที่กำหนด ควบคุม และพัฒนาคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผลิตและจำหน่ายในประเทศไทย โดยในปัจจุบันประเทศไทยมีการกำหนดคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงเทียบเท่ามาตรฐานยูโร ๔ และได้มีการกำหนดคุณภาพน้ำมันเชื้อเพลิงที่เทียบเท่ามาตรฐานยูโร ๕ ซึ่งกำลังจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๗ เป็นต้นไป

อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นการรวมธุรกิจในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการรักษาสิ่งแวดล้อมโดยรวมของประเทศ ผู้ประกอบธุรกิจที่ขออนุญาตรวมธุรกิจจำเป็นต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่ผู้บริโภคและสังคมจะได้รับภายหลังการรวมธุรกิจด้วย ทั้งนี้ สำหรับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวนั้นสามารถกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขประกอบการอนุญาตรวมธุรกิจเพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจได้

---

[๑๐๔] มาตรฐานยูโร หรือ EURO ย่อมาจาก EUROPEAN EMISSION STANDARDS ที่เป็นการควบคุมมลพิษจากสหภาพในยุโรป ซึ่งมีการควบคุมยานพาหนะที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงให้มีการเผาไหม้ไม่ให้เกินค่ามาตรฐานที่กำหนด โดยวัดจากค่า คาร์บอนมอนนอกไซด์ (CO) สารไฮโดรคาร์บอน (HC) สารไนโตรเจนออกไซด์ (NOx) และสารมลพิษอนุภาคและฝุ่นละอองขนาดเล็ก (PM)

ประเด็นวินิจฉัยที่ ๕

การพิจารณาว่าการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. เห็นควรได้รับการอนุญาตให้รวมธุรกิจหรือไม่ และในกรณีที่อนุญาตให้รวมธุรกิจ จะกำหนดระยะเวลาหรือเงื่อนไขใด ๆ ให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตต้องปฏิบัติตามมาตรา ๕๒ วรรคสาม แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ทั้งในข้อเท็จจริงและข้อกฎหมาย ตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ แล้วเห็นว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวมีความจำเป็นตามควรทางธุรกิจและเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ โดยไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง รวมทั้งไม่ส่งผลกระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจบางประการ เนื่องจากการรวมธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อโครงสร้างตลาดในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ และตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมผ่านสถานีบริการ จึงมีผลทำให้การกระจุกตัวของตลาดเพิ่มขึ้น และนำไปสู่ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจ ซึ่งถือเป็นการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่ถึงระดับที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง จึงต้องกำหนดเงื่อนไขประกอบการอนุญาตให้รวมธุรกิจ เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจ

<u>ดังนั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าจึงมีมติอนุญาตให้รวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. โดยกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตรวมธุรกิจต้องปฏิบัติเพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจดังกล่าว</u> โดยเงื่อนไขที่คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิจารณามี ๖ ประเด็น ดังต่อไปนี้

เงื่อนไขประเด็นที่ ๑ การถือหุ้นในบริษัท บ. ของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งอาจส่งผลทำให้แนวทางการบริหารกิจการเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับบริษัท ป. อันอาจทำให้การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยโดยรวมลดลง

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) เมื่อพิจารณาโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัท บ. พบว่า หน่วยงานภาครัฐถือหุ้นในบริษัท บ. รวมกันเป็นร้อยละ xx ถึงแม้ว่าสัดส่วนหุ้นดังกล่าวจะยังไม่ถึงหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ แต่ถือเป็นสัดส่วนสำคัญต่อการลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท บ. ที่อาจทำให้หน่วยงานภาครัฐดังกล่าวมีความสามารถในการกำหนดแนวทางการบริหารกิจการได้ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัท ป. พบว่า หน่วยงานภาครัฐถือหุ้นในบริษัท ป. ร้อยละ xx ซึ่งถือว่าเป็นรัฐวิสาหกิจ และถือว่ามีอำนาจสั่งการโดยตรงตามข้อ ๓ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ จึงอาจถือได้ว่าหน่วยงานภาครัฐอาจมีความสามารถในการกำหนดแนวทางการบริหารกิจการของผู้ประกอบธุรกิจรายสำคัญในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยอย่างบริษัท ป. และบริษัท บ. ได้

(๒) เมื่อหน่วยงานภาครัฐอาจมีความสามารถในการกำหนดแนวทางการบริหารกิจการของบริษัท ป. และบริษัท บ. ได้นั้น นำไปสู่ความเป็นไปได้ที่การดำเนินธุรกิจจะเป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกัน รวมถึงบริษัทในเครือกลุ่มบริษัท ป. โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมันในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท ป.๑ บริษัท ป.๒ และบริษัท ป.๓ ซึ่งอาจทำให้การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย

โดยรวมลดลง รวมถึงอาจมีส่วนทำให้เกิดแรงจูงใจในการตกลงร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัท ป. กับกลุ่มบริษัท บ. ทั้งการตกลงร่วมกันแบบชัดแจ้งและการตกลงร่วมกันแบบไม่ชัดแจ้ง ซึ่งกลุ่มบริษัททั้งสองข้างต้นเป็นผู้ประกอบธุรกิจพลังงานรายใหญ่ของประเทศ จึงควรส่งเสริมให้มีกลไกให้กลุ่มบริษัททั้งสองข้างต้นยังคงมีการแข่งขันระหว่างกันตามปกติทางการค้า

(๓) กลุ่มบริษัท ป.๑ เป็นกลุ่มบริษัทที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ และตลาดสถานีบริการ โดยถือเป็นผู้นำตลาด และมีความสามารถในการกำหนดทิศทางตลาดได้ เนื่องจากมีการพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของกลุ่มบริษัท ป. ตามหลักเกณฑ์การพิจารณาการเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ ตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การพิจารณาผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการ พ.ศ. ๒๕๖๑ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท บ. เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่ใหญ่รองลงมาจากกลุ่มบริษัท ป. ทำให้มีความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่อย่างกลุ่มบริษัท ป. ได้ จึงคาดหมายให้การรวมธุรกิจดังกล่าวควรนำไปสู่การแข่งขันกันระหว่างกลุ่มบริษัททั้งสองดังกล่าวที่เพิ่มขึ้น แต่หากหน่วยงานภาครัฐมีการถือหุ้นในบริษัท บ. ในสัดส่วนที่สำคัญ (แม้ว่ายังไม่ถึงหลักเกณฑ์การมีอำนาจสั่งการตามที่คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าประกาศกำหนด) ก็อาจทำให้มีความเป็นไปได้ที่ภาครัฐจะมีส่วนในการกำหนดแนวทางการบริหารกิจการของบริษัท บ. ไปในทิศทางเดียวกันหรือทิศทางที่สอดคล้องกับบริษัท ป. ที่เป็นรัฐวิสาหกิจและมีความสามารถในการบริหารกิจการได้โดยตรง ดังนั้น หากหน่วยงานภาครัฐมีอำนาจในการสั่งการผ่านการถือหุ้นในบริษัท บ. เพิ่มขึ้นนั้นอาจทำให้การแข่งขันระหว่างบริษัท ป. และบริษัท บ ลดน้อยลง และทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยโดยรวมลดลงด้วย

(๔) เห็นควรกำหนดห้ามมิให้บริษัท บ. เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของหน่วยงานภาครัฐเป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ โดยระยะเวลาที่กำหนดไว้ ๕ ปีดังกล่าว พิจารณาจากอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทยที่มีการแข่งขันเสรี และเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงก้าวหน้าไปอย่างมีพลวัต จึงถือเป็นระยะเวลาที่เพียงพอต่อการปรับตัวของผู้ประกอบธุรกิจรายต่าง ๆ และเป็นระยะเวลาที่หน่วยงานภาครัฐสามารถปรับปรุงแผนการลงทุนในบริษัท บ. ให้เป็นบริษัทเอกชน ที่ไม่ได้มีผู้ถือหุ้นรายสำคัญเป็นหน่วยงานภาครัฐในอนาคตได้

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๑ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ “ห้ามมิให้บริษัท บ. เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของหน่วยงานภาครัฐ เป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เว้นแต่มีกฎหมายบัญญัติไว้เป็นอย่างอื่น”

เงื่อนไขประเด็นที่ ๒ ความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงานของประเทศจากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบหรือตัวแทนจัดหาน้ำมันดิบจากรายใดรายหนึ่งมากเกินไป

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) เมื่อพิจารณาข้อมูลปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตของผู้ประกอบธุรกิจโรงกลั่นน้ำมัน พบว่า ในปี ๒๕๖๕ มีปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตรวม ๖๐,๖๓๖.๔๐ ล้านลิตร โดยในจำนวนดังกล่าวแบ่งเป็นปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มบริษัท ป. จำนวน xx,xxx ล้านลิตร (คิดเป็นร้อยละ xx) ขณะที่ปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตของบริษัท บ. จำนวน x,xxx ล้านลิตร (คิดเป็นร้อยละ xx) ส่วนของบริษัท อ. จำนวน x,xxx ล้านลิตร (คิดเป็นร้อยละ xx) นอกจากนี้ ข้อมูลประกอบการขออนุญาตรวมธุรกิจพบว่าบริษัท บ. มีการจัดหาน้ำมันดิบผ่านบริษัท ป. ทำให้กลุ่มบริษัท ป. มีปริมาณการจัดซื้อน้ำมันดิบอย่างน้อยประมาณร้อยละ xx ของปริมาณน้ำมันดิบที่ใช้ในการผลิตรวมทั้งประเทศ

(๒) เมื่อกลุ่มบริษัท ป. มีปริมาณการจัดซื้อน้ำมันดิบในสัดส่วนสูง ทำให้มีข้อกังวลเกี่ยวกับการจัดหาน้ำมันดิบของบริษัท บ. ที่หากพึ่งพาการซื้อน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัท ป. เพียงกลุ่มบริษัทเดียว

อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในด้านความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ โดยภายหลังการรวมธุรกิจที่บริษัท บ. จะได้รับโรงกลั่นน้ำมันของบริษัท อ. มาเป็นเจ้าของ หากบริษัท บ. ยังคงจัดซื้อน้ำมันดิบในรูปแบบเดิมอยู่คือการจัดซื้อน้ำมันดิบส่วนใหญ่ผ่านกลุ่มบริษัท ป. เช่นเดิม อาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้จัดหาน้ำมันดิบผ่านกลุ่มบริษัทเดียว และทำให้มีความเป็นไปได้ที่อาจจะเกิดปัญหาในกรณีที่กลุ่มบริษัทดังกล่าวไม่สามารถจัดหาน้ำมันดิบได้ในระยะสั้น จึงควรกำหนดแนวทางการจัดหาน้ำมันดิบของบริษัท บ. ภายหลังการรวมธุรกิจ เพื่อกระจายความเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงาน และเพิ่มความหลากหลายของผู้จัดหาน้ำมันดิบของอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไทย

(๓) เห็นควรกำหนดให้บริษัท บ. จัดซื้อน้ำมันดิบจากคู่ค้ารายใดรายหนึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ เป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อลดการพึ่งพาน้ำมันดิบจากรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ซึ่งอาจเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงาน

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๒ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ "ให้บริษัท บ. จัดซื้อน้ำมันดิบจากคู่ค้ารายใดรายหนึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ เป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อลดการพึ่งพาน้ำมันดิบจากรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ซึ่งอาจเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงาน เว้นแต่เป็นการจัดซื้อน้ำมันดิบจากผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของบริษัท บ. ทั้งนี้ ให้บริษัท บ. รายงานผลการจัดซื้อน้ำมันดิบของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป"

เงื่อนไขประเด็นที่ ๓ ความเสี่ยงต่อการละเมิด ยกเลิก หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. ภายหลังการรวมธุรกิจ

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) เพื่อเป็นการคุ้มครองคู่ค้าของบริษัท อ. ที่เป็นลูกค้าของบริษัท อ. ในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ได้แก่ ตลาดค้าส่งน้ำมันเบนซิน ตลาดค้าส่งน้ำมันดีเซล ตลาดค้าส่งน้ำมันอากาศยาน ตลาดค้าส่งก๊าซปิโตรเลียมเหลว ตลาดค้าส่งน้ำมันเตา ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมอื่น ๆ และตลาดค้าส่งยางมะตอย ซึ่งเป็นผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมดังกล่าวจากบริษัท อ. เพื่อนำไปขายปลีกหรือนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจ และถือเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญ โดยผู้ซื้อหากได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจดังกล่าวก็อาจทำให้กระทบต่อสินค้าหรือบริการขั้นสุดท้ายที่มีผลต่อผู้บริโภคในที่สุด

(๒) บริษัท บ. ในฐานะผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ อาจจะสร้างผลกระทบต่อลูกค้ารายเดิมของบริษัท อ. โดยการละเมิด ยกเลิก หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาที่ลูกค้ารายเดิมได้ทำไว้กับบริษัท อ. ในลักษณะที่ไม่เป็นธรรมทางการค้า

(๓) เห็นควรกำหนดให้คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงที่ได้ลงนามกันไว้ก่อนการรวมธุรกิจ โดยให้เป็นไปตามสัญญาที่ลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ ได้ลงนามกันไว้แล้วกับบริษัท อ. ก่อนการรวมธุรกิจ ต่อเนื่องไปจนสิ้นสุดอายุสัญญานั้น

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๓ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ "ให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิม ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลง ต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายนั้นด้วย"

เงื่อนไขประเด็นที่ ๔ ความเสี่ยงต่อการละเมิด ยกเลิก หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. ภายหลังการรวมธุรกิจ

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. เนื่องจากสถานีบริการแบรนด์บริษัท อ. เป็นสถานีบริการน้ำมันที่ดำเนินธุรกิจโดยเปิดให้ผู้ดำเนินการภายนอกที่ได้รับอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าเป็นผู้ดำเนินการสถานีบริการน้ำมันเองทั้งหมด กล่าวคือ เป็นสถานีบริการที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกดำเนินการภายใต้สัญญาที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. ทั้งหมด โดยที่บริษัท อ. ไม่ได้เป็นผู้ดำเนินการสถานีบริการเอง

(๒) บริษัท บ. ในฐานะผู้ประกอบธุรกิจที่รวมธุรกิจ อาจจะสร้างผลกระทบต่อผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. โดยการละเมิด ยกเลิก หรือเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ได้ทำไว้กับบริษัท อ. ในลักษณะที่ไม่เป็นธรรม

(๓) เห็นควรกำหนดให้คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงที่ได้ลงนามกันไว้ก่อนการรวมธุรกิจ โดยให้เป็นไปตามสัญญาที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ได้ลงนามกันไว้แล้วกับบริษัท อ. ก่อนการรวมธุรกิจ ต่อเนื่องไปจนสิ้นสุดอายุสัญญานั้น และในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจ สามารถใช้เป็นเหตุผลในการบอกเลิกสัญญาได้

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๔ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ “ให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิม ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลง ต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. รายนั้นด้วย” และ “กรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. มีข้อเท็จจริงที่พิสูจน์ได้ว่าได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. สามารถใช้เป็นเหตุผลในการบอกเลิกสัญญาได้ โดยต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ”

เงื่อนไขประเด็นที่ ๕ การส่งเสริมการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมและธุรกิจพลังงานสีเขียว

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) ปัจจุบัน ประเทศไทยได้มียุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจในรูปแบบ BCG Model ซึ่งเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจแบบองค์รวมที่มุ่งเน้นการพัฒนา ๓ เศรษฐกิจไปพร้อมกัน ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy) เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) นอกจากนี้ ในระดับภาพรวมมีเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อยุติความยากจน ปกป้องพิทักษ์โลก ทำให้ทุกคนมีความสงบสุขและความมั่งคั่งอย่างยั่งยืน เป้าหมายที่องค์การสหประชาชาติกำหนดไว้มีทั้งหมด ๑๗ เป้าหมาย โดยกลุ่มเป้าหมายด้านกลุ่มด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (Planet) ประกอบด้วย เป้าหมายที่ ๖ น้ำและสุขาภิบาล เป้าหมายที่ ๑๒ การผลิตและบริโภคที่รับผิดชอบและยั่งยืน เป้าหมายที่ ๑๓ การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ เป้าหมายที่ ๑๔ ระบบนิเวศทางทะเลและมหาสมุทร และเป้าหมายที่ ๑๕ ระบบนิเวศบนบก จึงเห็นได้ว่าการกำหนดการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานสีเขียว ถือเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายการสร้างความยั่นยืนของธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ของประเทศเพื่อใช้ในการขับเคลื่อน BCG Model และเป็นกลุ่มเป้าหมายด้านกลุ่มด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)

(๒) จากการชี้แจงของบริษัท บ. ว่า การรวมธุรกิจจะเป็นการส่งเสริมนวัตกรรมด้านพลังงานทดแทนและเชื้อเพลิงทางเลือกจากความสามารถในการรวมทรัพยากรและความเชี่ยวชาญด้านพลังงานหมุนเวียนและเชื้อเพลิงทางเลือก และเป็นการส่งเสริมประสิทธิภาพการดำเนินงานและแนวทางการปกป้องสิ่งแวดล้อมได้เพิ่มขึ้น จากความสามารถในการแบ่งปันความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยี อีกทั้งการรวมธุรกิจจะทำให้บริษัท บ. สามารถมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโซลูชั่นพลังงานสะอาดและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวม ซึ่งบริษัท อ. เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมและกระบวนการผลิตที่ตระหนักถึงสิ่งแวดล้อม ซึ่งช่วยให้บริษัท บ. สามารถนำนวัตกรรมต่าง ๆ เหล่านั้นมาช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวมได้ นอกจากนี้บริษัท บ. ได้มีการประกาศวิสัยทัศน์และพันธกิจในรายงานความยั่งยืนแบบบูรณาการประจำปี โดยมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านด้านพลังงานอย่างยั่งยืน ที่จะคงไว้ซึ่งสมดุลแห่งความมั่นคงพลังงานเสริมสร้างคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีด้วยนวัตกรรมโซลูชั่นสีเขียว

(๓) การรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นการรวมธุรกิจในอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มีข้อกังวลต่อการรักษาสิ่งแวดล้อมโดยรวมของประเทศ จึงเห็นว่าบริษัท บ. จะมีแนวทางการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมที่เป็นรูปธรรมภายหลังการรวมธุรกิจหรือไม่ และคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าเห็นควรกำหนดให้จัดทำแผนและกรอบการดำเนินงานให้เป็นรูปธรรมตามคำชี้แจงดังกล่าว

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๕ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ “ให้บริษัท บ. จัดทำแผนการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมและธุรกิจพลังงานสีเขียว โดยต้องดำเนินโครงการไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมา และต้องมีงบประมาณในการดำเนินโครงการที่เกี่ยวกับการส่งเสริมพลังงานสีเขียวและการจัดการสิ่งแวดล้อม ไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมา ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อรักษาระดับการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม อันเป็นประโยชน์ต่อการแข่งขันด้านนวัตกรรมและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค พร้อมทั้งจัดทำแนวทางปฏิบัติ กรอบเวลาดำเนินการ ตัวชี้วัด และให้ปฏิบัติตามแผนการดังกล่าว โดยให้จัดทำแผนการดำเนินงานเสนอต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ และรายงานผลการดำเนินงานของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป”

เงื่อนไขประเด็นที่ ๖ การส่งเสริมการถ่ายโอนผลประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมธุรกิจไปสู่ผู้บริโภค รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาแล้วมีความเห็นดังต่อไปนี้

(๑) การรวมธุรกิจจะทำให้เกิดการลดต้นทุนการประกอบธุรกิจที่ทำให้ภาคธุรกิจมีต้นทุนโดยเฉลี่ยถูกลง โดยเฉพาะสินค้าที่ผลิตได้ในปริมาณมากที่จะทำให้เกิดการประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) และเมื่อต้นทุนการประกอบธุรกิจถูกลงย่อมคาดหมายได้ว่าผู้บริโภคจะสามารถบริโภคสินค้าดังกล่าวได้ในราคาซื้อขายที่ลดลง ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงจากการรวมธุรกิจ ดังนั้น การรวมธุรกิจจึงควรมีการส่งผ่านผลประโยชน์ที่ได้รับจาการรวมธุรกิจไปสู่ผู้บริโภค รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่มีการบริโภคสินค้าดังกล่าว

(๒) จากการชี้แจงของบริษัท บ. ว่า การรวมธุรกิจจะทำให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะนำไปสู่ราคาสินค้าปิโตรเลียมที่ถูกลงและมีความหลากหลายขึ้น การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ การกระตุ้นการเกิดนวัตกรรมและการสร้างความมั่นคงทางพลังงานของประเทศ โดยเห็นควรกำหนดให้มีแผนการกำกับการถ่ายโอนผลประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมธุรกิจดังกล่าวว่าจะถูกส่งผ่านไปสู่ผู้บริโภค รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้อย่างไร

(๓) การรวมธุรกิจดังกล่าวเป็นการรวมธุรกิจในอุตสาหกรรมโรงกลั่นน้ำมันและการค้าน้ำมัน ซึ่งกระทบต่อผู้บริโภคทั้งประเทศที่ใช้สินค้าปิโตรเลียมในการดำรงชีวิต รวมถึงผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นที่ต้องใช้

พลังงานเชื้อเพลิงเป็นส่วนหนึ่งของการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่ธุรกิจมีความอ่อนไหวต่อต้นทุนการผลิตสูง (Price Sensitivity) จึงเห็นว่าบริษัท บ. จะมีแนวทางการถ่ายโอนผลประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมธุรกิจหรือไม่ และคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าเห็นควรกำหนดให้จัดทำแผนและกรอบการดำเนินงานให้เป็นรูปธรรมตามคำชี้แจงดังกล่าว

ดังนั้น สำหรับเงื่อนไขประเด็นที่ ๖ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติ "ให้บริษัท บ. จัดทำแผนการส่งผ่านประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมธุรกิจไปสู่ผู้บริโภคและสังคม โดยต้องดำเนินโครงการไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมาต่อเนื่องเป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อเป็นหลักประกันการส่งผ่านประโยชน์ไปยังผู้บริโภคและสังคม ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ด้วย พร้อมทั้งจัดทำแนวทางปฏิบัติ กรอบเวลาดำเนินการ ตัวชี้วัด และให้ปฏิบัติตามแผนการดังกล่าว โดยให้จัดทำแผนการดำเนินงานเสนอต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ และรายงานผลการดำเนินงานของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป"

คำสั่งคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ได้พิจารณาคำขออนุญาตรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. ทั้งในข้อเท็จจริงและข้อกฎหมาย ตามมาตรา ๕๒ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ แล้วเห็นว่า การรวมธุรกิจดังกล่าวมีความจำเป็นตามควรทางธุรกิจและเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ โดยไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง รวมทั้งไม่ส่งผลกระทบต่อประโยชน์สำคัญอันควรมีควรได้ของผู้บริโภคส่วนรวม อย่างไรก็ตาม การรวมธุรกิจดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจบางประการ เนื่องจากการรวมธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อโครงสร้างตลาดในตลาดโรงกลั่นน้ำมัน ตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมต่าง ๆ และตลาดค้าปลีกผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมผ่านสถานีบริการน้ำมัน จึงมีผลทำให้การกระจุกตัวของตลาดเพิ่มขึ้น และนำไปสู่ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจซึ่งถือเป็นการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่ถึงระดับที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจอย่างร้ายแรง จึงต้องกำหนดเงื่อนไขประกอบการอนุญาตให้รวมธุรกิจ เพื่อบรรเทาผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการรวมธุรกิจ

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๑๗ (๑๕) ประกอบมาตรา ๕๑ วรรคสอง และมาตรา ๕๒ วรรคสาม แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าจึงมีคำสั่งอนุญาตให้รวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. โดยกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตให้รวมธุรกิจต้องปฏิบัติ ดังต่อไปนี้

(๑) ห้ามมิให้บริษัท บ. เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของหน่วยงานภาครัฐ เป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เว้นแต่มีกฎหมายบัญญัติไว้เป็นอย่างอื่น

(๒) ให้บริษัท บ. จัดซื้อน้ำมันดิบจากคู่ค้ารายใดรายหนึ่งไม่เกินกว่าร้อยละ ๕๐ เป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อลดการพึ่งพาน้ำมันดิบจากรายใดรายหนึ่งมากเกินไป ซึ่งอาจเสี่ยงต่อความมั่นคงทางพลังงาน เว้นแต่เป็นการจัดซื้อน้ำมันดิบจากผู้ประกอบธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันทางนโยบายหรืออำนาจสั่งการของบริษัท บ.

ทั้งนี้ ให้บริษัท บ. รายงานผลการจัดซื้อน้ำมันดิบของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป

(๓) ให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิม

ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลง ต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากลูกค้าในตลาดค้าส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมรายนั้นด้วย

(๔) ให้บริษัท บ. คงไว้ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลงระหว่างผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. ที่ได้ทำไว้กับบริษัท อ. จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาตามเงื่อนไขในสัญญาเดิม

ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสัญญาและข้อตกลง ต้องได้รับความยินยอมล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. รายนั้นด้วย

กรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจสถานีบริการภายนอกของแบรนด์บริษัท อ. มีข้อเท็จจริงที่พิสูจน์ได้ว่าได้รับผลกระทบจากการรวมธุรกิจระหว่างบริษัท บ. และบริษัท อ. สามารถใช้เป็นเหตุผลในการบอกเลิกสัญญาได้ โดยต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ

(๕) ให้บริษัท บ. จัดทำแผนการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อมและธุรกิจพลังงานสีเขียว โดยต้องดำเนินโครงการไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมา และต้องมีงบประมาณในการดำเนินโครงการที่เกี่ยวกับการส่งเสริมพลังงานสีเขียวและการจัดการสิ่งแวดล้อม ไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมา ต่อเนื่องเป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อรักษาระดับการพัฒนานวัตกรรมด้านสิ่งแวดล้อม อันเป็นประโยชน์ต่อการแข่งขันด้านนวัตกรรมและเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค พร้อมทั้งจัดทำแนวทางปฏิบัติ กรอบเวลาดำเนินการ ตัวชี้วัด และให้ปฏิบัติตามแผนการดังกล่าว โดยให้จัดทำแผนการดำเนินงานเสนอต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ และรายงานผลการดำเนินงานของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป

(๖) ให้บริษัท บ. จัดทำแผนการส่งผ่านประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมธุรกิจไปสู่ผู้บริโภคและสังคม โดยต้องดำเนินโครงการไม่น้อยกว่าในปีที่ผ่านมาต่อเนื่องเป็นระยะเวลา ๕ ปี นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ เพื่อเป็นหลักประกันการส่งผ่านประโยชน์ไปยังผู้บริโภคและสังคม ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ด้วย พร้อมทั้งจัดทำแนวทางปฏิบัติ กรอบเวลาดำเนินการ ตัวชี้วัด และให้ปฏิบัติตามแผนการดังกล่าว โดยให้จัดทำแผนการดำเนินงานเสนอต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน ๙๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ และรายงานผลการดำเนินงานของปีที่ผ่านมาต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายในไตรมาสแรกของปีถัดไป

ทั้งนี้ ให้ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับอนุญาตรวมธุรกิจปฏิบัติตามกำหนดระยะเวลาและเงื่อนไขประกอบการอนุญาตรวมธุรกิจข้างต้นนับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จ และให้มีหนังสือรายงานผลการรวมธุรกิจต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าภายใน ๓๐ วัน นับแต่วันที่รวมธุรกิจแล้วเสร็จด้วย

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

๑๔ กรกฎาคม ๒๕๖๖

****

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า