

เศรษฐกิจการค้าในประเทศไทยมีความเข้มแข็ง เป็นธรรม และพร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลง

สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า  กรมการค้าภายใน ฉบับที่ 20 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2557

## " การขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง "



มองโลกแง่จัน เป็นจุลสารรายเดือน มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยน และเผยแพร่ข้อมูล ข้อความเห็น  
ในประเด็นเกี่ยวกับการแข่งขันทางการค้าที่เกิดขึ้นทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

# " การขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง "

**กฎหมายการแข่งขันทางการค้า** ส่งเสริมให้ผู้ประกอบธุรกิจทำการแข่งขันทางด้านราคาเนื่องจากการแข่งขันด้านราคาเป็นการแข่งขันทางการค้าที่เกิดผลประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจอย่างชัดเจน ทั้งด้านประสิทธิภาพการผลิตและการจำหน่ายและผลประโยชน์ที่เกิดกับผู้บริโภคในรูปของค่าใช้จ่ายที่ลดลงในท้ายที่สุด อย่างไรก็ตามการแข่งขันด้านราคาที่ไม่เป็นธรรมอาจก่อให้เกิดการผูกขาดในระยะถัดไปอยู่ภายใต้กำกับดูแลของกฎหมายการแข่งขันทางการค้า เพื่อให้มีการแข่งขันทั้งด้านราคาและคุณภาพที่ยั่งยืนอย่างแท้จริง และผู้ประกอบธุรกิจมีการแข่งขันด้วยวิธีการที่เสรีและเป็นธรรมมีผลให้ผู้ประกอบธุรกิจรายเล็กอยู่ในตลาดได้รวมทั้งรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้



**การขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง** เป็นการกระทำทางการค้าที่ต้องห้ามตามพฤติกรรมการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมบัญญัติไว้ในมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2542 ความว่า “ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจกระทำการใดๆ อันมิใช่การแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม และมีผลเป็นการทำลายทำให้เสียหาย ขัดขวาง กีดกัน หรือจำกัดการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น หรือเพื่อบังคับให้ผู้อื่นประกอบธุรกิจ หรือต้องล้มเลิกการประกอบธุรกิจ” ทั้งนี้ ในหลักการห้ามการขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง มีข้อยกเว้นในกรณีที่เป็นการขายสินค้าที่มีความจำเป็น เช่น สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าที่มีการใช้เฉพาะในบางฤดูกาล หรือสินค้าที่ได้แจ้งให้สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าทราบถึงเหตุผลและความจำเป็นแล้ว

## ความหมาย การขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง

เป็นการปฏิบัติซึ่งบริษัทขายสินค้าต่ำกว่าต้นทุนการผลิตหรือต้นทุนซื้อเพื่อกำจัดคู่แข่งและ/หรือเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาด การปฏิบัตินี้อาจเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ประกอบธุรกิจบางรายมีเงินทุนมาก หรือมีการขดเซยข้ามผลิตภัณฑ์จากกำไรที่ได้มาจากการขายสินค้าอื่น ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาว่าการขายผลิตภัณฑ์ที่ต่ำกว่าต้นทุนเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ในระยะยาวหรือไม่ เพราะบริษัทอาจมีต้นทุนสูงในขณะเดียวกันต้องสูญเสียกำไรที่ควรจะได้รับ

(อ้างอิงจากคำศัพท์เศรษฐศาสตร์องค์การอุตสาหกรรมและกฎหมายการแข่งขันทางการค้า ซึ่งรวบรวมโดยสำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า)





## สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า



### แนวทางการพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าในกรณีการขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง โดยมีเจตนาขายเปรียบหรือกีดกันทางการค้า

▶ ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางการพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายพ.ศ. 2549 ได้กำหนดหลักเกณฑ์ไว้ดังนี้

**ราคาขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง** หมายถึง ราคาจำหน่ายต่ำกว่าต้นทุนสินค้า + ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร  
**ต้นทุนสินค้า** หมายถึง ราคาซื้อสินค้า (Invoice) - ส่วนลดการค้า - ส่วนลดเงินสด (ถ้ามี)

▶ แนวปฏิบัติพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมตามมาตรา 29 การกำหนดราคาขายต่ำกว่าต้นทุนของตนเอง เป็น 2 ลักษณะ คือ

- 1) การกำหนดราคาต่ำกว่าต้นทุนรวม (Sale Below Cost) เป็นการกำหนดหรือปรับลดราคาจำหน่ายต่ำกว่าต้นทุนรวมเฉลี่ย (Average Total Cost)
- 2) การกำหนดราคาเพื่อกำจัดคู่แข่ง (Predatory Pricing) เป็นการกำหนดหรือปรับราคาจำหน่ายต่ำกว่าต้นทุนแปรผันเฉลี่ย (Average Variable Cost)

โดยมีข้อยกเว้นสำหรับสินค้าที่จำเป็นต้องรีบจำหน่ายโดยเร็ว และกรณีส่งเสริมการขายไม่ควรมีระยะเวลาเกิน 1 เดือน

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาพฤติกรรมทางการค้าว่าจะเป็นพฤติกรรมทางการค้าปกติ หรือพฤติกรรมอันอาจถือได้ว่าเป็นพฤติกรรมที่ไม่เป็นธรรมทางการค้าตามมาตรา 29 นั้น ผู้ประกอบธุรกิจที่ถูกร้องเรียนจะต้องมีการกระทำที่ครบองค์ประกอบความผิด คือ

- เป็นการกระทำระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเท่านั้น
- มีลักษณะของการกระทำที่มีใช่เป็นการแข่งขันที่เสรีและเป็นธรรม และ
- การกระทำนั้นเกิดผลทำให้ธุรกิจของผู้อื่นถูกทำลาย ได้รับความเสียหาย ชัดขวาง กีดกัน จำกัดการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น หรือทำให้ผู้ประกอบการต้องล้มเลิกการประกอบธุรกิจ



## สถานการณ์การแข่งขันทางการค้า

**การแข่งขันทางการค้า** มีแนวโน้มจะรุนแรงมากขึ้นตามกระแสการเปิดเสรีทางการค้าไม่ว่าจะภายใต้การรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือข้อตกลงการค้าเสรีต่างๆ ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจึงควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่สุ่มเสี่ยงหรืออาจเข้าข่ายพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยการขายสินค้าในราคาต่ำเกินควรเป็นระยะเวลายาวนานที่มีลักษณะเป็นการทุ่มตลาดที่จงใจทำให้ผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นคู่แข่งได้รับความเดือดร้อน เกิดความเสียหาย ไม่สามารถทำการค้าต่อไปได้ ทั้งนี้ ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดควรศึกษาระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. 2549 และแนวปฏิบัติพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมตามมาตรา 29 ซึ่งเป็นตัวอย่างพฤติกรรมที่เข้าข่ายความผิดประกอบ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างเสรีและเป็นธรรม

### เกร็ดความรู้

#### การขายสินค้าราคาต่ำเพื่อดึงดูดลูกค้า (Loss – Leader Selling)

กลยุทธ์การตลาดในการขายสินค้าหรือบริการในราคาต่ำเพื่อดึงดูดลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าอื่นที่ขายในราคาปกติ แม้ว่าการขายสินค้าราคาต่ำเพื่อดึงดูดลูกค้าจะผิดกฎหมายในบางประเทศแต่ในหลายประเทศมองว่าเป็นกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายซึ่งมีผลส่งเสริมการแข่งขันโดยการเพิ่มยอดขายทั้งหมด

#### การกำหนดราคาต่ำเกินควรเพื่อกำจัดคู่แข่งรายอื่นออกไปจากตลาด (Predatory Pricing)

การกำหนดราคาต่ำเกินควร เป็นกลยุทธ์ของบริษัทที่เป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดเพื่อกำจัดคู่แข่งรายอื่นออกไปจากตลาดโดยการกำหนดราคาสินค้าต่ำมากหรือต่ำกว่าต้นทุนส่วนเพิ่มในการผลิตของบริษัท และเมื่อคู่แข่งถูกจำกัดออกจากตลาดและคู่แข่งรายใหม่ไม่สามารถเข้ามาแข่งขันในตลาดได้แล้ว ผู้มีอำนาจเหนือตลาดดังกล่าวจะขึ้นราคาสินค้าและสร้างกำไรสูงขึ้น

บรรณาธิการ : นางวันจิรี รังสิพัชรายุธ

ผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า

เรียบเรียงโดย : นางสาวฤตมน ศรีแก้ว

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ สำนักส่งเสริมการแข่งขันทางการค้า

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า