

# ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຂອງການແຂ່ງຂັນສໍາລັບຜູ້ພິພາກສາອາຊຽນ

ຖືກພັດທະນາໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງ AANZFTA (AANZFTA Competition Law Implementation Program)

## ການສວຍໃຊ້ຕໍາແໜ່ງອໍານາດ: ມັນແມ່ນຫຍັງ ແລະ ປະມົນມັນໄດ້ແນວໃດ?

### 1. ຄໍານໍາ

#### 1.1. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ມີຈຸດປະສົງເພື່ອ:

- ເປັນເອກະສານທີ່ອີງໃສ່ຫຼັກການເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກຝ່າຍຕຸລາການຂອງແຕ່ລະປະເທດສະມາຊິກຢູ່ໃນ ສະມາຄົມປະຊາຊາດອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້ (Association of Southeast Asian Nations ('ASEAN')) ໄດ້ນໍາໃຊ້;
- ສະໜອງຄູ່ມືພິພາກປະຕິບັດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ພິພາກສາ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄວາມທ້າທາຍ ແລະ ບັນຫາທີ່ພົບພໍ້ໃນການປະມົນຫຼັກຖານທີ່ຊັບຊ້ອນຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານຕາມແນວທາງການຕັດສິນ ແລະ ທົບທວນການຕັດສິນ ຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ (Member States) ອາຊຽນ (ASEAN); ແລະ
- ຊ່ວຍພັດທະນານິຕິກຳກ່ອນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ, ເຊິ່ງເພີ່ມຄວາມແນ່ນອນທາງດ້ານກົດໝາຍ, ສິ່ງເສີມປະສິດທິພາບ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຄວາມສະໝໍ່າສະເໝີ ແລະ ຄວາມສາມາດຄາດການໄດ້ພາຍໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ແລະ ໃນທີ່ສຸດແລ້ວກໍປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການກຳນົດນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ເຂັ້ມແຂງ.

1.2. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຖືກພັດທະນາໃນບໍລິບົດທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງການພັດທະນາກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN. ມັນບໍ່ໄດ້ມີເຈດຕະນາທີ່ຈະໃຫ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງຂອງປະເທດໃດໜຶ່ງ.

1.3. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ຖືກພັດທະນາໂດຍຜູ້ພິພາກສາໃນສານກາງແຫ່ງອົດສະຕາລີ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ພິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ໂດຍຮ່ວມມືກັນຢ່າງໃກ້ຊິດກັບ OECD. ມັນແມ່ນໜຶ່ງໃນຊຸດແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນກ່ຽວກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງຖືກພັດທະນາໂດຍການລິເລີ່ມຂອງ ຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນເຂດການຄ້າເສລີລະຫວ່າງອາຊຽນ-ອົດສະຕາລີ-ນິວຊີແລນ (ASEAN Australia New Zealand Free Trade Area Competition Committee) ໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ (Competition Law Implementation Program ('CLIP')).

## 2. ແນວຄິດກ່ຽວກັບ ‘ອຳນາດ’ ຫຼື ‘ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ’

- 2.1. ລະບອບການແຂ່ງຂັນທົ່ວໂລກໄດ້ມາຈຸມກັນທີ່ແນວຄິດທີ່ວ່າ ຄວນນຳໃຊ້ການເກືອດຫ້າມສຳລັບຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ມີ “ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ” ເທົ່ານັ້ນ. ການກະທຳຝ່າຍດຽວຂອງທຸລະກິດທີ່ມີອຳນາດຕະຫຼາດໃນລະດັບທີ່ສູງແມ່ນມັກຈະບົດເບືອນຂະບວນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ມີຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າຄວາມປະພຶດຂອງທຸລະກິດທີ່ບໍ່ມີ ຫຼື ມີອຳນາດຕະຫຼາດເລັກນ້ອຍ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວຢູ່ໃນເສດຖະສາດນັ້ນ, ນິຍາມຂອງອຳນາດໃນຕະຫຼາດຄືຄວາມສາມາດຂອງທຸລະກິດທີ່ຈະຮັກສາລາຄາຂອງຜະລິດຕະພັນ (ຫຼື ຜະລິດຕະພັນຫຼາຍຢ່າງ) ຂອງຕົນໃຫ້ຢູ່ເໜືອລາຄາແຂ່ງຂັນໂດຍມີຜົນກຳໄລເປັນໄລຍະເວລາຍາວນານ.
- 2.2. ແນວຄວາມຄິດ ແລະ ພາສາທີ່ແຕກຕ່າງກັນຖືກນຳໃຊ້ທົ່ວໂລກເພື່ອລະບຸຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງອຳນາດຕະຫຼາດ ເຊິ່ງຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວຄວນຈະຖືວ່າເປັນໄຟຕໍ່ການແຂ່ງຂັນ ແລະ ສາມາດລະເມີດກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ຢູ່ໃນເອີຣົບ ແລະ ເຂດອຳນາດຈຳນວນໜຶ່ງທົ່ວໂລກ, ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນນີ້ແມ່ນ ‘ອຳນາດ’. ກົດໝາຍລັດຖະບານກາງຂອງສະຫະລັດອາເມຣິການຳໃຊ້ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງ ‘ການຜູກຂາດທີ່ຜິດກົດໝາຍ ຫຼື ການພະຍາຍາມຜູກຂາດ’. ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງອົດສະຕາລີແມ່ນ ‘ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ’. ໃນເຂດອຳນາດສ່ວນໃຫຍ່ໃນ ASEAN, ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນແມ່ນ ‘ອຳນາດ’. ເຖິງແມ່ນຈະມີຄວາມແຕກຕ່າງເຫຼົ່ານີ້, ລະບອບການແຂ່ງຂັນໄດ້ຈຸມກັນຢູ່ທີ່ແນວຄິດທີ່ວ່າ ຄວນນຳໃຊ້ການເກືອດຫ້າມສຳລັບຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວຕໍ່ທຸລະກິດທີ່ມີອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ, ເພື່ອໃຫ້ງ່າຍຕໍ່ການກ່າວເຖິງ ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຈະຖືກກ່າວເຖິງໃນນາມ ‘ອຳນາດ’ ຫຼື ‘ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ’ ຕະຫຼອດແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້.
- 2.3. ເພື່ອທີ່ຈະປະເມີນລະດັບອຳນາດທີ່ທຸລະກິດມີພາຍໃນຕະຫຼາດ, ມັນຈຳເປັນທີ່ຈະໃຫ້ນິຍາມຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກ່ອນ. ນິຍາມຂອງຕະຫຼາດໃຫ້ຄວາມສຳຄັນຕໍ່ຂອບເຂດການແຂ່ງຂັນຢ່າງໃກ້ຊິດ, ຄວາມສາມາດທົດແທນໄດ້ລະຫວ່າງຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ຂອບເຂດການແຂ່ງຂັນກັນລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງ, ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງກັບທັງແນວຄິດທາງດ້ານເສດຖະສາດ ແລະ ຄວາມເປັນຈິງໃນການຄ້າຂາຍ. ຕົວຢ່າງ: ຖ້າຮ້ານພິດຊ່າແຫ່ງດຽວໃນເມືອງເພີ່ມລາຄາຂອງຕົນຂຶ້ນ, ລູກຄ້າກໍອາດປ່ຽນໄປກິນເບີເກີ ຫຼື ຮ້ານພິດຊ່າຂອງເມືອງໃກ້ຄຽງອາດຂະຫຍາຍຜື່ນທີ່ການຈັດສົ່ງຂອງຕົນ. ຖ້າການທົດແທນເປັນເບີເກີ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຂາຍພິດຊ່າໃນເມືອງອື່ນປ້ອງກັນບໍ່ໃຫ້ຮ້ານພິດຊ່າດັ່ງກ່າວເພີ່ມລາຄາເພື່ອໄດ້ຜົນກຳໄລ, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ຜູ້ຂາຍເຫຼົ່ານັ້ນຈະຖືກລວມໃນຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.
- 2.4. ດັ່ງທີ່ສະແດງໃນຕົວຢ່າງນີ້, ນິຍາມຂອງຕະຫຼາດມັກຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ພິພາກສາພິຈາລະນາເຖິງຜະລິດຕະພັນ (ເຊັ່ນ: ພິດຊ່າ ທຽບກັບ ອາຫານດ່ວນ) ແລະ ຂອບເຂດດ້ານພູມສາດ (ເຊັ່ນ: ໜຶ່ງເມືອງທຽບກັບ ຫຼາຍເມືອງ) ເຊິ່ງລວມເຖິງການນຳໃຊ້ຫຼັກການ:
- a. ການທົດແທນດ້ານອຸປະສິງ, ໄດ້ແກ່ການທົດແທນລະຫວ່າງສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຈາກມຸມມອງຂອງລູກຄ້າ; ແລະ
  - b. ໃນບາງເຂດອຳນາດແມ່ນການທົດແທນດ້ານອຸປະທານ, ໄດ້ແກ່ການທົດແທນລະຫວ່າງສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຈາກມຸມມອງຂອງຜູ້ສະໜອງ. ການທົດແທນດ້ານອຸປະທານອາດຖືກພິຈາລະນາໃນບາງເຂດອຳນາດໃຫ້ເປັນນິຍາມຂອງຕະຫຼາດ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຖ້າມີຜົນສະທ້ອນຕໍ່ຜິດຕິກຳການແຂ່ງຂັນຂອງຜູ້ດຳລົງຕຳແໜ່ງແມ່ນທຽບເທົ່າກັບຜິດຕິກຳໃນການທົດແທນດ້ານອຸປະສິງ. ເຂດອຳນາດອື່ນພຽງແຕ່ພິຈາລະນາການທົດແທນດ້ານອຸປະທານ ເມື່ອປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ.

- 2.5. ຂຶ້ນຢູ່ກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ຖືກບັງຄັບໃຊ້, ຫຼືກຖານດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ອາດຖືກພິຈາລະນາໂດຍຜູ້  
ຝຶກສາໃນການປະເມີນອຳນາດ:
- a. ສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ, ລວມທັງສະຖຽນລະພາບ ແລະ ຄວາມທົນທານຂອງຕະຫຼາດ;
  - b. ອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າ ຫຼື ການຂະຫຍາຍ;
  - c. ຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ຊື້ທີ່ຈະມີອິດທິພົນຕໍ່ເງື່ອນໄຂ ແລະ ສະພາບການ (ອຳນາດຕອບໂຕ້ຂອງຜູ້ຊື້);
  - d. ຄຸນລັກສະນະຂອງຕະຫຼາດ, ລວມທັງການເປີດຕໍ່ການນຳເຂົ້າ; ແລະ
  - e. ຄຸນລັກສະນະທຸລະກິດ, ລວມທັງຂະໜາດທຽບຄຽງ, ລະດັບກຳໄລ, ການລວມກິດຈະການໃນສາຍ  
ຕັ້ງ, ຊັບພະຍາກອນທີ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້ ແລະ ການປະຢັດຕໍ່ຂະໜາດ.
- 2.6. ການມີຕຳແໜ່ງອຳນາດ ຫຼື ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດແມ່ນບໍ່ໄດ້ຖືກເກືອດຫ້າມ. ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ  
ເກືອດຫ້າມພຽງແຕ່ຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວທີ່ອາດເປັນອັນຕະລາຍຕໍ່ການແຂ່ງຂັນເພາະມັນເທົ່າກັບການສວຍໃຊ້  
ຕຳແໜ່ງອຳນາດ.

---

### 3. ການສວຍໃຊ້ 'ອຳນາດ' ຫຼື 'ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ'

---

- 3.1. ການສວຍໃຊ້ຕຳແໜ່ງອຳນາດມີລັກສະນະເປັນຄວາມປະພຶດທີ່ມີຜົນ ຫຼື ເປັນຜົນສະທ້ອນທີ່ເປັນໄປໄດ້ຈາກ  
ການແຂ່ງຂັນທີ່ເປັນອັນຕະລາຍ.
- 3.2. ໃນຂະນະທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍທົ່ວເຂດອຳນາດກ່ຽວກັບຂອບເຂດຄວາມປະພຶດທີ່ອາດ  
ຖືວ່າເປັນການສວຍໃຊ້ອຳນາດ, ຕົວຢ່າງປະກອບມີ:
- a. ການກຳນົດລາຄາເພື່ອກຳຈັດຄູ່ແຂ່ງ – ກຳນົດລາຄາຕໍ່າຊື່ວ່າຄາວໂດຍມີຈຸດປະສົງເພື່ອກຳຈັດ ຫຼື  
ເຮັດໃຫ້ຄູ່ແຂ່ງອ່ອນແອ;
  - b. ການປະຕິເສດທີ່ຈະຄ້າຂາຍ ຫຼື ການຄ້າຂາຍແບບພິເສດ – ການຈັດແຈງທີ່ມີຈຸດປະສົງເພື່ອ  
ຈຳກັດອິດສະຫຼະພາບຂອງຝ່າຍຕ່າງໆໃນການຕັດສິນໃຈວ່າພວກເຂົາຈະຄ້າຂາຍກັບຜູ້ໃດ,  
ຄ້າຂາຍຫຍັງ ຫຼື ຄ້າຂາຍຢູ່ໃສ;
  - c. ການຜູກມັດ, ການຂາຍເປັນຊຸດ ແລະ ກົນອຸປະກອນເພື່ອສ້າງຄວາມຈິງຮັກຜັກຄີ – ເຊື່ອມໂຍງການຂາຍ  
ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ແຍກອອກຈາກກັນ ໂດຍມີຄວາມຄິດເຫັນເພື່ອກົດກັນການແຂ່ງຂັນ;
  - d. ການກົດໃຫ້ສ່ວນຕ່າງກຳໄລຕໍ່າ – ວິສາຫະກິດທີ່ຮວມກິດຈະການໃນສາຍຕັ້ງທີ່ຂາຍວັດສະດຸ  
ຈຳເປັນໃຫ້ແກ່ຄູ່ແຂ່ງ ເຊິ່ງຫຼຸດຜ່ອນລາຄາປາຍທາງ ແລະ/ຫຼື ເພີ່ມລາຄາຕົ້ນທາງເພື່ອ 'ກົດ' ສ່ວນ  
ຕ່າງກຳໄລໃນລະດັບປະຕິບັດການໃດໜຶ່ງ ຫຼື ລະດັບຕະຫຼາດ; ແລະ
  - e. ຄວາມປະພຶດທີ່ຊຸດຮີດ – ເງື່ອນໄຂທີ່ບໍ່ຍຸຕິທຳ, ການແບ່ງແຍກດ້ານລາຄາ, ການຫຼຸດການຜະລິດ, ນະ  
ວັດຕະກຳ ຫຼື ຄຸນນະພາບ.

#### 4. ການທົດສອບທາງກົດໝາຍສໍາລັບການສວຍໃຊ້ອໍານາດ

- 4.1. ຢູ່ໃນຫຼາຍປະເທດແມ່ນມີວິທີການບັນຜັນຖານຂອງຜົນສະທ້ອນ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຜົນກະທົບດ້ານເສດຖະກິດທີ່ຄວາມປະຜິດທີ່ໄດ້ຖືກກວດສອບແລ້ວມີຕໍ່ລູກຄ້າ ແລະ ການແຂ່ງຂັນ. ປະເທດອື່ນໆອີກຈໍານວນໜຶ່ງໃຊ້ວິທີການບັນຜັນຖານຂອງຮູບລັກສະນະ ເຊິ່ງໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນແກ້ວິທີການຈັດແບ່ງປະເພດຄວາມປະຜິດພາຍໃຕ້ກົດໝາຍທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວ, ການວິເຄາະເສດຖະກິດຍັງມີບົດບາດທີ່ສໍາຄັນໃນເຂດອໍານາດເຫຼົ່ານັ້ນ, ແຕ່ມັນບໍ່ຈໍາເປັນທີ່ຈະກໍານົດວ່າ ຄວາມປະຜິດທີ່ຈໍາກັດການແຂ່ງຂັນຢ່າງແທ້ຈິງແມ່ນການລະເມີດກົດໝາຍ.
- 4.2. ໃນຂະນະທີ່ວິທີການບັນຜັນຖານຂອງຮູບລັກສະນະອາດມີຄວາມແນ່ນອນທາງດ້ານກົດໝາຍຫຼາຍກວ່າ ແລະ ມີວິທີແກ້ໄຂໄວກວ່າວິທີການບັນຜັນຖານຂອງຜົນສະທ້ອນ, ມັນອາດສ້າງຜົນກະທົບທີ່ບໍ່ເໝາະສົມ, ເຮັດໃຫ້ເກີດມີຜົນສະທ້ອນໃນຕະຫຼາດຕົວຈິງ. ແນ່ນອນ ການປະຕິບັດສ່ວນໃຫຍ່ໃນກໍລະນີໃດໜຶ່ງແມ່ນສາມາດເປັນການສວຍໃຊ້ຕໍາແໜ່ງອໍານາດເພື່ອຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ, ສາມາດມີຜົນສະທ້ອນທີ່ສະໜັບສະໜູນການແຂ່ງຂັນ ຫຼື ມີປະສິດທິພາບໃນກໍລະນີອື່ນໆ.
- 4.3. ເຄື່ອງມືທີ່ໃຊ້ເພື່ອກໍານົດຄວາມເສຍຫາຍທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນໄດ້ຕໍ່ການແຂ່ງຂັນແມ່ນການວິເຄາະທີ່ຖືກດໍາເນີນການໂດຍອົງໃສ່ການທົດສອບແບບຂັດແຍ່ງຂໍ້ເທັດຈິງ.
- 4.4. ການທົດສອບແບບຂັດແຍ່ງຂໍ້ເທັດຈິງປະກອບມີການປຽບທຽບສະພາວະການແຂ່ງຂັນທີ່ເປັນໄປໄດ້ໃນຕະຫຼາດທີ່ມີ ແລະ ບໍ່ມີຄວາມປະຜິດໃດໜຶ່ງທີ່ຖືກອ້າງວ່າປະກອບເປັນການສວຍໃຊ້ຕໍາແໜ່ງອໍານາດ. ມັນອາດເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ການປະເມີນການສູນເສຍ ຫຼື ຄວາມເສຍຫາຍ. ການທົດສອບອື່ນໆອີກຈໍານວນໜຶ່ງທີ່ໜ່ວຍງານ ແລະ ສານສາມາດນໍາໃຊ້ໄດ້ ໃນກໍລະນີທີ່ມີການສວຍໃຊ້ອໍານາດແມ່ນ: ການທົດສອບເຫຼົ່ານີ້ປະກອບມີການທົດສອບການເສຍສະຫຼະຜົນກໍາໄລ, ການທົດສອບຄວາມບໍ່ມີສໍານຶກດ້ານເສດຖະກິດ, ການທົດສອບທຸລະກິດທີ່ມີປະສິດທິພາບທຽບເທົ່າກັນ ແລະ ການທົດສອບຄວາມສົມດຸນສະຫວັດດີການຂອງລູກຄ້າອີກຫຼາກຫຼາຍຢ່າງ. ມີຂໍ້ຕົກລົງທົ່ວໄປວ່າ ບໍ່ມີການທົດສອບໃດໜຶ່ງເໝາະສົມສໍາລັບທຸກປະເພດກໍລະນີ.
- 4.5. ການວິເຄາະຂັດແຍ່ງຂໍ້ເທັດຈິງບໍ່ແມ່ນວິທະຍາສາດທີ່ແນ່ນອນ. ໃນບາງກໍລະນີ, ມັນອາດເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະສະຫຼຸບວ່າ ສະພາວະການແຂ່ງຂັນພາຍໃນຕະຫຼາດຈະຖືກສະຫງວນໄວ້ໃຫ້ກັບຄວາມປະຜິດທີ່ຖືກສົງໄສເທົ່ານັ້ນ. ຕົວຢ່າງໃນກໍລະນີອື່ນໆອີກເຊັ່ນ: ເມື່ອຄວາມປະຜິດຖືກກ່າວອ້າງວ່າໄດ້ຂັດຂວາງຄູ່ແຂ່ງໃໝ່, ມັນອາດສ້າງຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ຈະຄາດເດົາຢ່າງເຊື່ອຖືໄດ້ວ່າ ຄູ່ແຂ່ງໃໝ່ຈະເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໂດຍບໍ່ມີຄວາມປະຜິດທີ່ຖືກສົງໄສ ຫຼື ບໍ່ ແລະ ຖ້າເປັນແບບນັ້ນ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃໝ່ຈະມີຜົນສະທ້ອນຫຍັງຕໍ່ສະພາວະການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.
- 4.6. ບໍ່ວ່າຈະນໍາໃຊ້ການທົດສອບ ຫຼື ມາດຕະຖານໃດກໍຕາມເພື່ອກໍານົດວ່າ ຄວາມປະຜິດດັ່ງກ່າວບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ, ເຂດອໍານາດຫຼາຍແຫ່ງດໍາເນີນການວິເຄາະໂດຍພິຈາລະນາປະສິດທິພາບດ້ານກໍາໄລ ຫຼື ຂໍ້ອ້າງເປັນກາງທີ່ຜິດໄດ້ວ່າຖືກຕ້ອງໃນບາງຄັ້ງ, ແມ່ນແຕ່ເຫດຜົນທີ່ສະໜັບສະໜູນການແຂ່ງຂັນຂອງຄໍາຖາມທີ່ວ່າ ເປັນຫຍັງທຸລະກິດທີ່ມີອໍານາດຈຶ່ງມີຄວາມປະຜິດແບບນັ້ນ. ຂໍ້ອ້າງເປັນກາງແມ່ນກໍລະນີຜິດເສດໂດຍຜົນຖານ ທີ່ກ່າວອ້າງຄວາມປະຜິດທີ່ບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍເຊັ່ນ: ການພິຈາລະນາຢ່າງເປີດເຜີຍ (ເຊັ່ນ: ເຫດຜົນດ້ານສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພ). ຕົວຢ່າງປະສິດທິພາບຈະປະກອບມີຄື: ການປະຢັດຕໍ່ຂະໜາດ ຫຼື ການສົ່ງເສີມໃຫ້ມີນະວັດຕະກໍາ. ອາດຍັງມີການປົກປ້ອງຄວາມປະຜິດໂດຍຖືກຄວບຄຸມ ເຊິ່ງອະນຸຍາດໃຫ້ມີການຄຸ້ມກັນເພື່ອຕໍ່ຕ້ານການຜູກຂາດ ໃນກໍລະນີທີ່ຖືກຮຽກຮ້ອງໂດຍກົດລະບຽບຂອງລັດຖະບານກາງ ຫຼື ຂອງລັດ. ການປົກປ້ອງຄວາມປະຜິດໂດຍຖືກຄວບຄຸມຮັບປະກັນ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ວ່າ ລັດດັ່ງກ່າວສາມາດໃຊ້ອຳນາດອະທິປະໄຕຂອງຕົນເພື່ອນຳໃຊ້ກົດລະບຽບທີ່ຖືກຕ້ອງດ້ວຍເຫດຜົນດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ/ຫຼື ດ້ານສັງຄົມ ເຖິງແມ່ນວ່າກົດລະບຽບດັ່ງກ່າວອາດຂັດແຍ່ງກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ ໃນເຂດອຳນາດດັ່ງກ່າວ ພາລະການພິສູດມີການປ່ຽນແປງເພື່ອໃຫ້ມັນຂຶ້ນກັບທຸລະກິດທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ການສືບສວນທີ່ຈະສະແດງເຖິງການມີຢູ່ຂອງປະສິດທິພາບ ຫຼື ຂໍ້ອ້າງເປັນກາງເຫຼົ່ານີ້, ເພື່ອສະແດງວ່າຄວາມປະຜິດທີ່ຖືກສົງໄສນັ້ນຈຳເປັນ ແລະ ສົມເຫດສົມຜົນ ແລະ ປະສິດທິພາບດັ່ງກ່າວແມ່ນບໍ່ສາມາດບັນລຸໄດ້ຜ່ານທາງວິທີການຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນທີ່ໜ້ອຍລົງ.

## 5. ແຫຼ່ງທີ່ມາຂອງຫຼັກຖານ ແລະ ບັນຫາ

- 5.1. ສຳລັບທຸກກໍລະນີການແຂ່ງຂັນ, ສານຈະນຳໃຊ້ກົດໝາຍໃນເຂດອຳນາດຂອງຕົນ ແລະ ກົດເກນຂອງຫຼັກຖານຂອງຕົນເພື່ອກຳນົດລັກສະນະ ແລະ ຂອບເຂດຂອງຫຼັກຖານທີ່ຈຳເປັນໃນການກຳນົດການສວຍໃຊ້ຕຳແໜ່ງອຳນາດ. ແຫຼ່ງທີ່ມາຂອງຫຼັກຖານທີ່ອາດເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສານໄດ້ແມ່ນປະກອບມີ:
  - a. ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ຜູ້ສັງເກດການໃນຕະຫຼາດ ເຊິ່ງລວມເຖິງຫຼັກຖານຈາກຄູ່ແຂ່ງ, ຜູ້ທີ່ອາດເຂົ້າຮ່ວມຕະຫຼາດ, ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ລູກຄ້າ;
  - b. ເອກະສານພາຍໃນ ແລະ ບົດບັນທຶກທາງທຸລະກິດເຊັ່ນ: ບັນຊີ ແລະ ເອກະສານຂອງຄະນະກຳມະການ; ແລະ
  - c. ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ລວມທັງຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານເສດຖະກິດ ແລະ ອຸດສາຫະກຳ. ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານແມ່ນຈະໄດ້ສືບທວນໃນລາຍລະອຽດຫຼາຍຂຶ້ນໃນ ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນການແຂ່ງຂັນ CLIP (CLIP Competition Primer) ທີ່ກ່ຽວກັບ 'ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ (Expert evidence)'.
- 5.2. ໃນການປະເມີນອຳນາດ, ມັນເປັນເລື່ອງປົກກະຕິທີ່ສານຈະອີງຕາມຫຼັກຖານທາງອ້ອມ ເຊິ່ງກ່ຽວຂ້ອງກັບໂຄງສ້າງຂອງຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງເປັນຫຼັກເຊັ່ນ: ຫຼັກຖານດ້ານສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດ, ອຸປະສັກໃນການເຂົ້າ ແລະ ການຂະຫຍາຍ ແລະ ອຳນາດຕອບໂຕ້. ອາດອີງໃສ່ຫຼັກຖານທາງກົງເພື່ອເພີ່ມເຕີມໃຫ້ກັບຫຼັກຖານທາງອ້ອມ, ແຕ່ບໍ່ອາດຈະກຳນົດອຳນາດໄດ້ຢ່າງເດັດຂາດ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຫຼັກຖານດ້ານກຳໄລຂອງທຸລະກິດອາດເປັນປະໂຫຍດໃນສ່ວນຂອງບໍລິບົດ ແລະ ອາດຖືກຕີຄວາມໝາຍໄດ້ຢ່າງແຕກຕ່າງ. ການນຳໃຊ້ຫຼັກຖານທາງອ້ອມ/ຫຼັກຖານແວດລ້ອມແມ່ນຈະຖືກສືບທວນດ້ວຍລາຍລະອຽດທີ່ຫຼາຍຂຶ້ນຢູ່ໃນ CLIP Competition Primer ກ່ຽວກັບ 'ຫຼັກຖານແວດລ້ອມ (Circumstantial evidence)'.
- 5.3. ໃນບາງກໍລະນີ, ຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ ຫຼື ຜົນທີ່ເປັນໄປໄດ້ອາດຖືກກຳນົດຂຶ້ນໂດຍຫຼັກຖານທາງກົງທີ່ສາມາດເຊື່ອຖືໄດ້. ເມື່ອບໍ່ມີຫຼັກຖານດັ່ງກ່າວ, ຜູ້ພິພາດສາສາມາດອີງໃສ່ຫຼັກຖານແວດລ້ອມ ແລະ ຂະບວນການລົງຄວາມເຫັນ. ມັນບໍ່ແມ່ນເລື່ອງຜິດປົກກະຕິທີ່ຈະມີການທັບຊ້ອນຢ່າງສຳຄັນລະຫວ່າງຫຼັກຖານທີ່ໃຊ້ເພື່ອກຳນົດອຳນາດ ແລະ ຫຼັກຖານທີ່ໃຊ້ເພື່ອກຳນົດຈຸດປະສົງ ຫຼື ຜົນທີ່ເປັນໄປໄດ້.
- 5.4. ໃນກໍລະນີໃດກໍຕາມທີ່ເປັນໄປໄດ້, ການຄຸ້ມຄອງກໍລະນີເພື່ອຄວບຄຸມສາມາດເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ຜູ້ພິພາດສາທີ່ຈັດການກັບຫຼັກຖານຊັບຊ້ອນ ແລະ ມີຈຳນວນຫຼວງຫຼາຍໃນກໍລະນີຄວາມປະຜິດຝ່າຍດຽວ. ຜູ້ພິພາດສາຄວນພິຈາລະນາວ່າມີເຄື່ອງມືຄຸ້ມຄອງກໍລະນີໃດແດ່ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ປະເດັດແຄບເຂົ້າໃນການໂຕ້ແຍ້ງ, ຄວບຄຸມຂອບເຂດ ແລະ ຮູບລັກສະນະຂອງຫຼັກຖານ ແລະ ຊ່ວຍໃຫ້ມີຄວາມປະຜິດຢ່າງເປັນລະບົບລະບຽບໃນການພິຈາລະນາຄະດີ.

## 6. ຂໍສັນນິຖານທີ່ອີງຕາມສ່ວນແບ່ງໃນຕະຫຼາດ

- 6.1. ໃນບາງເຂດອຳນາດ ແມ່ນອາດນຳໃຊ້ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງສ່ວນແບ່ງໃນຕະຫຼາດຂອງທັງສອງສິ້ນຂອງສະເປັກຕຣຳເພື່ອວິເຄາະວ່າທຸລະກິດມີຕຳແໜ່ງອຳນາດ ຫຼື ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ ຫຼື ບໍ່.
- 6.2. ສ່ວນແບ່ງໃນຕະຫຼາດຕາມມາດຕະຖານຂໍ້ບັງຄັບອາດຖືກກຳນົດວ່າ ທຸລະກິດໃດໜຶ່ງທີ່ມີສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດຕໍ່າກວ່າມາດຕະຖານຂໍ້ບັງຄັບນັ້ນຈະຖືກສັນນິຖານວ່າບໍ່ມີຕຳແໜ່ງອຳນາດ ຫຼື ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ.
- 6.3. ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດອາດຖືກກຳນົດຢູ່ຂ້າງເທິງ ເຊິ່ງທຸລະກິດໃດໜຶ່ງຈະຖືກສັນນິຖານວ່າມີຕຳແໜ່ງອຳນາດ ຫຼື ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ.
- 6.4. ມາດຕະຖານຂໍ້ບັງຄັບ ແລະ ຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງອຳນາດບົນພື້ນຖານສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດອາດສ້າງສັນນິຖານທີ່ເປັນຂໍ້ສະຫຼຸບ ຫຼື ສາມາດຫັກລ້າງໄດ້. ຕາມກົດລະບຽບແລ້ວ ຂໍສັນນິຖານດັ່ງກ່າວໃນເຂດອຳນາດສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນສາມາດຫັກລ້າງໄດ້. ສິ່ງນີ້ເປັນຈິງໂດຍສະເພາະສຳລັບຂໍສັນນິຖານທີ່ສ້າງຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງອຳນາດ, ຍ້ອນສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດແມ່ນເຄື່ອງມືຊັກຊ້າທີ່ບໍ່ສາມາດສະແດງອຳນາດຕະຫຼາດຢ່າງເດັດຂາດ. ສະນັ້ນ ສ່ວນແບ່ງທີ່ສູງໃນຕະຫຼາດຜຽງລຳຟັງກໍບໍ່ແມ່ນເຄື່ອງມືສຸດທີ່ເດັດຂາດວ່າ ທຸລະກິດໃດໜຶ່ງມີອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ, ເຖິງແມ່ນວ່າການວິເຄາະສ່ວນແບ່ງໃນຕະຫຼາດສາມາດເປັນປະໂຫຍດໄດ້ໃນຂັ້ນຕອນທຳອິດຂອງການວິເຄາະການແຂ່ງຂັນ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ການຢູ່ເກີນຂອບເຂດເລີ່ມຕົ້ນຂອງສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດອາດສ້າງຂໍສັນນິຖານອຳນາດທີ່ບໍ່ສາມາດຫັກລ້າງໄດ້ ໂດຍປ່ຽນຜາລະການພິສູດຈາກຜູ້ຄວບຄຸມໃຫ້ກາຍເປັນທຸລະກິດທີ່ຖືກສິງໄສ.

## 7. ຄວາມປະຜິດທີ່ຖືວ່າເປັນການສວຍໃຊ້ອຳນາດ

- 7.1. ຢູ່ໃນອິດສະຕາລີ, ສານໄດ້ຄົ້ນພົບວ່າຄວາມປະຜິດດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເປັນການສວຍໃຊ້ຕຳແໜ່ງອຳນາດ:
  - a. ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຢ່ອຍລາຍໃຫຍ່ແຫ່ງໜຶ່ງປະຕິເສດທີ່ຈະຄ້າຂາຍກັບຜູ້ສະໜອງເຂົ້າຈີ່ ຖ້າພວກເຂົາຍັງຂາຍເຂົ້າຈີ່ໃຫ້ແກ່ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຢ່ອຍແບບອິດສະຫຼະບໍລິເວນໃກ້ຄຽງໃນລາຄາສ່ວນຫຼຸດ. ຄວາມປະຜິດນີ້ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຫຍຸ້ງຍາກສຳລັບຮ້ານຂາຍເຄື່ອງອິດສະຫຼະທີ່ຈະແຂ່ງຂັນກັບຮ້ານຂາຍເຄື່ອງລາຍໃຫຍ່ໃນການຂາຍເຂົ້າຈີ່ໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ;
  - b. ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການຈອງປີ້ສຳລັບບຸນບັນເທີງສິດບິດຊົ່ວຄາວ ຫຼື ປະຕິເສດທີ່ຈະໃຫ້ປີ້ສ່ວນຫຼຸດໃນນາທິສຸດທ້າຍຕາມການຮຽກຮ້ອງຂອງຜູ້ຈັດງານ ຍ້ອນປີ້ສ່ວນຫຼຸດຈະຖືກສິ່ງເສີມໂດຍຄູ່ແຂ່ງ. ຄວາມປະຜິດນີ້ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ຄູ່ແຂ່ງຈະຂາຍປີ້ສ່ວນຫຼຸດໃນນາທິສຸດທ້າຍໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ;
  - c. ຜູ້ຜະລິດທີ່ມີອຳນາດໃນຕະຫຼາດນ້ຳຢາຂ້າເຊື້ອ ແຕ່ບໍ່ມີອຳນາດໃນຕະຫຼາດນ້ຳຢາຂັບຂອງເສຍຈາກເລືອດໃຫ້ສ່ວນຫຼຸດກັບໂຮງໝໍທີ່ສັນຍາວ່າຈະຊື້ຜະລິດຕະພັນທັງສອງແບບລວມຊຸດ. ຄວາມປະຜິດນີ້ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຂຶ້ນສຳລັບຄົນຂາຍນ້ຳຢາຂັບຂອງເສຍຈາກເລືອດທີ່ຈະແຂ່ງຂັນໃນການຂາຍໃຫ້ກັບໂຮງໝໍ.

## 8. ການຄວ້າບາດ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂ

- 8.1. ມີຄວາມແຕກຕ່າງຫຼາຍລະຫວ່າງການຄວ້າບາດ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ ການຄວ້າບາດແມ່ນມີເຈດຕະນາເພື່ອປ້ອງກັນຄວາມປະພຶດທີ່ບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍໃນອະນາຄົດ ແລະ ໃນບາງເຂດອຳນາດກໍຍັງບັງຄັບໃຫ້ຜູ້ລະເມີດຢຸດຕິຜົນປະໂຫຍດທີ່ຜິດກົດໝາຍຂອງພວກເຂົາ ແລະ ຊົດເຊີຍໃຫ້ກັບຜູ້ເຄາະຮ້າຍ. ວິທີແກ້ໄຂຮັກສາ, ກວດແກ້ ຫຼື ປ້ອງກັນຄວາມປະພຶດທີ່ບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ, ໃນຂະນະທີ່ການຄວ້າບາດປັບໄໝ ຫຼື ລົງໂທດຄວາມປະພຶດປະເພດນັ້ນ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ວິທີແກ້ໄຂໂດຍກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນມີຈຸດປະສົງເພື່ອຢຸດພຶດຕິກຳທີ່ຜິດກົດໝາຍຂອງຜູ້ລະເມີດ, ຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ ແລະ ການເຮັດຊຳ້ອົກ ແລະ ອາດສະແຫວງຫາເພື່ອຜື້ນຜູ້ຂະບວນການແຂ່ງຂັນ.
- 8.2. ການຄວ້າບາດ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂທີ່ສາມາດດຳເນີນການໄດ້ໃນກໍລະນີທີ່ປາກົດມີການສວຍໃຊ້ຕໍາແໜ່ງອຳນາດແມ່ນຂຶ້ນຢູ່ກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງເຂດອຳນາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ປະເພດຂອງການຄວ້າບາດ ແລະ ວິທີແກ້ໄຂດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ອາດຈະມີໃຫ້ຄື:
- a. ວິທີແກ້ໄຂດ້ານໂຄງສ້າງ – ອາດສັ່ງໃຫ້ມີການຂາຍສ່ວນທັງໝົດ ຫຼື ສ່ວນໃດໜຶ່ງຂອງທຸລະກິດ ຫຼື ຂອງຊັບສິນໃດໜຶ່ງເພື່ອຜື້ນຜູ້ຕະຫຼາດໃຫ້ກັບຄົນສຸສະພາວະແຂ່ງຂັນ;
  - b. ວິທີແກ້ໄຂດ້ານພຶດຕິກຳ – ອາດສັ່ງໃຫ້ຄວບຄຸມ ຫຼື ບັງຄັບຄວາມປະພຶດໃດໜຶ່ງເພື່ອຄວບຄຸມຄວາມປະພຶດຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ ແລະ ເພື່ອຊີ້ນຳພຶດຕິກຳໃນອະນາຄົດ;
  - c. ການລົງໂທດ – ການຄວ້າບາດ, ບໍ່ວ່າຈະເປັນທາງດ້ານການເງິນ ຫຼື ອາຊະຍາກຳ ແລະ ແນໃສ່ນິຕິບຸກຄົນຕາມກົດໝາຍ ຫຼື ບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບ; ແລະ
  - d. ຄວາມເສຍຫາຍສຳລັບການສູນເສຍ – ການຊຳລະເງິນຊົດເຊີຍສຳລັບການສູນເສຍ ຫຼື ຄວາມເສຍຫາຍທີ່ເກີດຈາກຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກເກືອດຫ້າມ ແລະ ການຍຸດຕິກຳໄລ່ທີ່ໄດ້ຮັບຈາກຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກລົງໄສ.
- 8.3. ການແກ້ໄຂບັນເທົາທີ່ຖືກກຳນົດຂຶ້ນອາດຝຶຈາລະນາເຖິງຄວາມຮ້າຍແຮງ, ຄວາມຮຸນແຮງ ແລະ ໃນບາງກໍລະນີແມ່ນຜົນກະທົບດ້ານເສດຖະກິດຈາກການລະເມີດ. ໃນບາງເຂດອຳນາດ ແມ່ນໄດ້ນຳໃຊ້ແນວຄິດແບບສັດສ່ວນເພື່ອຮັບປະກັນວ່າ ການແກ້ໄຂບັນເທົາທີ່ຖືກກຳນົດໂດຍເຈົ້າໜ້າທີ່ຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ແລະ ສານຈະບໍ່ກ້າວກ່າຍຂະບວນການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດ ຫຼື ບິດເບືອນຕະຫຼາດຫຼາຍເກີນໄປ. ຂອບເຂດ ແລະ ຮູບລັກສະນະຂອງການແກ້ໄຂບັນເທົາແບບສັດສ່ວນບໍ່ຄວນມີຢູ່ເກີນສິ່ງທີ່ຈຳເປັນເພື່ອບັນລຸຈຸດປະສົງຂອງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ.
- 8.4. ເຂດອຳນາດສ່ວນໃຫຍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ສານ ແລະ/ຫຼື ໜ່ວຍງານຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນໄດ້ກຳນົດໃຫ້ມີທັງວິທີແກ້ໄຂດ້ານພຶດຕິກຳ ແລະ ໂຄງສ້າງ, ແຕ່ບາງເຂດອຳນາດກໍພຽງແຕ່ອະນຸຍາດໃຫ້ມີວິທີແກ້ໄຂດ້ານໂຄງສ້າງ ເມື່ອບໍ່ມີວິທີແກ້ໄຂດ້ານພຶດຕິກຳທີ່ມີປະສິດທິພາບທຽບເທົ່າກັນ ຫຼື ເມື່ອວິທີແກ້ໄຂດັ່ງກ່າວຈະເປັນພາລະໃຫ້ປະຕິບັດຕາມຫຼາຍກວ່າວິທີແກ້ໄຂດ້ານໂຄງສ້າງ. ໃນຫຼາຍກໍລະນີ, ວິທີແກ້ໄຂດ້ານພຶດຕິກຳກໍພຽງພໍທີ່ຈະສິ້ນສຸດການລະເມີດການແຂ່ງຂັນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ໃນບາງກໍລະນີ ວິທີແກ້ໄຂດຽວທີ່ມີປະສິດທິພາບ ຫຼື ເປັນພາລະໜ້ອຍກວ່າແມ່ນວິທີແກ້ໄຂດ້ານໂຄງສ້າງ.

## 9. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

9.1. ຊັບພະຍາກອນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບການສວຍໃຊ້ຕໍາແໜ່ງອຳນາດ. ເນື້ອຫາອາດມີປະໂຫຍດເປັນບ່ອນອ້າງອີງທົ່ວໄປສໍາລັບຜູ້ພິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ:

- a. ກອງປະຊຸມໂຕະມືນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), [ບັນຫາກ່ຽວກັບຫຼັກຖານໃນການພິສູດອຳນາດ, 2006](#)
- b. ກອງປະຊຸມໂຕະມືນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), [ກໍລະນີວິທີແກ້ໄຂ ແລະ ການຄວ້າບາດຕໍ່ການສວຍໃຊ້ອຳນາດ, 2006](#)
- c. ກອງປະຊຸມໂຕະມືນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), [ມາດຕະຖານຂໍ້ບັງຄັບ ແລະ ຂໍ້ສັນນິຖານທາງກົດໝາຍໃນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ, 2017](#)
- d. ເຄື່ອຂ່າຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນສາກົນ (International Competition Network), [ການປະຕິບັດແນະນຳກ່ຽວກັບການປະເມີນອຳນາດ/ອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ](#)
- e. ເຄື່ອຂ່າຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນສາກົນ (International Competition Network), [ປຶ້ມຄູ່ມືຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວ](#)



# ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຂອງການແຂ່ງຂັນສໍາລັບຜູ້ຝຶກສາອາຊຽນ

ຖືກພັດທະນາໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງ AANZFTA (AANZFTA Competition Law Implementation Program)

## ຫຼັກການແວດລ້ອມໃນບໍລິບົດຂອງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ

### 1. ຄໍານໍາ

#### 1.1. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ແມ່ນມີຈຸດປະສົງເພື່ອ:

- a. ເປັນເອກະສານທີ່ອີງໃສ່ຫຼັກການເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກຝ່າຍຕຸລາການຂອງແຕ່ລະປະເທດສະມາຊິກຢູ່ໃນ ສະມາຄົມປະຊາຊາດອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້ (Association of Southeast Asian Nations ('ASEAN')) ໄດ້ນໍາໃຊ້;
- b. ສະໜອງຄູ່ມືພາກປະຕິບັດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ຝຶກສາ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄວາມທ້າທາຍ ແລະ ບັນຫາທີ່ພົບພໍ້ໃນການປະເມີນຫຼັກການທີ່ຊັບຊ້ອນຢ່າງຊຽວຊານຕາມແນວທາງການຕັດສິນ ແລະ ທົບທວນການຕັດສິນ ຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ (Member States) ອາຊຽນ (ASEAN); ແລະ
- c. ຊ່ວຍພັດທະນານິຕິກຳກ່ອນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງເພີ່ມຄວາມແນ່ນອນດ້ານກົດໝາຍ, ສິ່ງເສີມປະສິດທິພາບ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຄວາມສະໝໍ່າສະເໝີ ແລະ ຄວາມສາມາດຄາດການໄດ້ພາຍໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ແລະ ໃນທີ່ສຸດແລ້ວກໍປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການກຳນົດນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ເຂັ້ມແຂງ.

1.2. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຖືກພັດທະນາໃນບໍລິບົດທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງການພັດທະນາກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN. ມັນບໍ່ໄດ້ມີເຈດຕະນາທີ່ຈະໃຫ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງຂອງປະເທດໃດໜຶ່ງ.

1.3. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ຖືກພັດທະນາໂດຍຜູ້ຝຶກສາໃນສານກາງແຫ່ງອິດສະຕຣາລີ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຝຶກສາໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ໂດຍຮ່ວມມືກັນຢ່າງໃກ້ຊິດກັບ OECD. ມັນແມ່ນໜຶ່ງໃນຊຸດແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນກ່ຽວກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງຖືກພັດທະນາໂດຍການລິເລີ່ມຂອງ ຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນເຂດການຄ້າເສລີລະຫວ່າງອາຊຽນ-ອິດສະຕຣາລີ-ນີວຊີແລນ (ASEAN Australia New Zealand Free Trade Area Competition Committee) ໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ (Competition Law Implementation Program ('CLIP')).

## 2. ແມ່ນຫຍັງຄືຫຼັກຖານແວດລ້ອມ?

2.1. ຝ່າຍໃດໜຶ່ງອາດພິສູດຂໍ້ເທັດຈິງຢູ່ໃນບັນຫາທີ່ຢູ່ໃນຂະບວນພິຈາລະນາໃດໜຶ່ງ:

- a. ດ້ວຍຫຼັກຖານທາງກົງໂດຍການນຳເອົາຫຼັກຖານຂອງຂໍ້ເທັດຈິງນັ້ນມາ; ຫຼື
- b. ດ້ວຍຫຼັກຖານແວດລ້ອມໂດຍການນຳເອົາຫຼັກຖານຂອງໜຶ່ງ ຫຼື ຫຼາຍຂໍ້ເທັດຈິງນັ້ນມາ ເຊິ່ງອາດເຊີນໃຫ້ສາມາດລົງຄວາມເຫັນກ່ຽວກັບຂໍ້ເທັດຈິງໃດໜຶ່ງໃນບັນຫານັ້ນ.

2.2. ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງຫຼັກຖານທາງກົງ ແລະ ຫຼັກຖານແວດລ້ອມກໍຄື ຫຼັກຖານທາງກົງບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງມີຂະບວນການໃຫ້ເຫດຜົນທີ່ໄດ້ຈາກການລົງຄວາມເຫັນ. ໃນກໍລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ, ຫຼັກຖານທາງກົງຈະລະບຸການປະຊຸມ ຫຼື ການສື່ສານລະຫວ່າງຫົວຂໍ້ຕ່າງໆ ແລະ ອະທິບາຍເຖິງແກ່ນສານໃນຂໍ້ຕົກລົງຂອງພວກເຂົາ. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມຈະບໍ່ລະບຸອົງປະກອບເຫຼົ່ານີ້ເປັນພິເສດ, ແຕ່ຈະປ່ອຍໃຫ້ສານລົງຄວາມຄິດເຫັນກ່ຽວກັບຂໍ້ຕົກລົງທີ່ເກີດຂຶ້ນ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃນຂໍ້ຕົກລົງ ແລະ ເນື້ອຫາໃນຂໍ້ຕົກລົງ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ພະນັກງານເສີບຢິງຄົນໜຶ່ງຢູ່ທີ່ການພົບປະຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງສາມຄົນອາດໃຫ້ຫຼັກຖານວ່າ ລາວໄດ້ຍິນພວກເຂົາສອງຄົນເວົ້າເຖິງຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ ແລະ ເຫັນທັງສາມຄົນຕົບຫຼັງກັນໃນຊ່ວງສຸດທ້າຍຂອງການພົບປະກັນ. ເຖິງແມ່ນເຫດການນີ້ພຽງແຕ່ໃຫ້ຫຼັກຖານທາງກົງກ່ຽວກັບຂໍ້ຕົກລົງລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງສອງຄົນ, ຜູ້ພິພາກສາສາມາດລົງຄວາມເຫັນວ່າເປັນຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດລະຫວ່າງສາມຝ່າຍຈາກກໍລະນີດັ່ງກ່າວ.

## 3. ບົດບາດຂອງຫຼັກຖານແວດລ້ອມໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ

3.1. ຫາຍາກທີ່ກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຈະອົງໃສ່ຫຼັກຖານທາງກົງເປັນພິເສດ. ກົງກັນຂ້າມ, ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນແມ່ນອີງຕາມການປະສົມກັນຂອງທັງຫຼັກຖານແວດລ້ອມ ແລະ ຫຼັກຖານທາງກົງ ຫຼື ອີງຕາມຫຼັກຖານແວດລ້ອມໂດຍສິ້ນເຊີງ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີຫຼັກຖານທາງກົງ, ຫຼັກຖານແວດລ້ອມສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ພິພາກສາປະເມີນຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງຫຼັກຖານນັ້ນ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຫຼັກຖານທາງກົງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການປະຊຸມລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງອາດຖືກຍືນຍັນ ຫຼື ໄດ້ແຍ້ງໂດຍຫຼັກຖານແວດລ້ອມເຊັ່ນ: ບັນທຶກການເດີນທາງ.

3.2. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມແມ່ນເປັນທີ່ຍອມຮັບໃນທຸກໆປະເທດຂອງ OECD ແລະ ໃນອີກຫຼາຍເຂດອຳນາດ. ສິ່ງນີ້ສະທ້ອນເຖິງຄວາມສຳຄັນຂອງຫຼັກຖານປະເພດນີ້ສຳລັບການບັງຄັບໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢ່າງປະສິບຜົນສຳເລັດ.

3.3. ໃນກໍລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ, ຜູ້ດຳເນີນການຮ່ວມກຸ່ມທີ່ມີປະສິບການຮັບຮູ້ວ່າ ຄວາມປະຜິດຂອງພວກເຂົາບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ ແລະ ລູກຄ້າຂອງພວກເຂົາຈະຄັດຄ້ານຄວາມປະຜິດດັ່ງກ່າວ ຖ້າຫາກພວກເຂົາຮູ້ຈັກເຖິງຄວາມປະຜິດນັ້ນ. ພວກເຂົາອາດນຳໃຊ້ມາດຕະການເພື່ອປິດບັງຄວາມປະຜິດຂອງພວກເຂົາ ແລະ ຫຼີກລ້ຽງບໍ່ໃຫ້ເຂົ້າສູ່ການຈັດແຈງທີ່ເປັນທາງການ ແລະ ມີລາຍລັກອັກສອນ. ແນ່ນອນ ເປັນເລື່ອງປົກກະຕິທົ່ວເຂດອຳນາດ, ການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດປະກອບມີຂໍ້ຕົກລົງທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ, ຄວາມເຂົ້າໃຈກັນ, “ສັນຍາທາງໃຈ (meeting of minds)” ຫຼື “ສັນຍາບາງຢ່າງທີ່ຖືກສ້າງຂຶ້ນຢ່າງມີສະຕິຕໍ່ກິນອຸບາຍທີ່ມີຮ່ວມກັນ”. ຄວາມພະຍາຍາມເພື່ອປິດບັງນີ້ໝາຍຄວາມວ່າ ອາດບໍ່ມີຫຼັກຖານທາງກົງຂອງຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຕະຫຼາດຢ່າງເປັນທາງການ. ໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວ, ຫຼັກຖານທີ່ດີທີ່ສຸດທີ່ອາດມີຢູ່ສໍາລັບຂໍ້ຕົກລົງລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງ ແມ່ນຫຼັກຖານແວດລ້ອມຂອງການສື່ສານລະຫວ່າງພວກເຂົາ.

- 3.4. ປະເທດທີ່ມີລະບອບການບັງຄັບໃຊ້ກົດໝາຍໃໝ່ ແລະ/ຫຼື ຂາດວັດທະນະທໍາການແຂ່ງຂັນທີ່ເຂັ້ມແຂງອາດປະສົບກັບ ອຸປະສັກໃດໜຶ່ງໃນການເກັບກໍາຫຼັກຖານ ແລະ ໂດຍສະເພາະແລ້ວແມ່ນຫຼັກຖານທາງກົງຂອງຄວາມປະຜິດຕໍ່ຕ້ານການ ແຂ່ງຂັນ. ປະເທດດັ່ງກ່າວອາດບໍ່ມີແຜນການຜ່ອນຜັນຢ່າງມີປະສິດທິພາບ (ແຫຼ່ງທີ່ມາຫຼັກຂອງຫຼັກຖານທາງກົງ) ຫຼື ບໍ່ສາມາດສ້າງການຮ່ວມມືກັບບຸກຄົນ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ມີສ່ວນໃນກິດຈະກໍາທາງເສດຖະກິດທີ່ສາມາດສ້າງຄວາມ ສະດວກໃຫ້ແກ່ການເກັບກໍາຫຼັກຖານ. ຢັ້ງໄປກວ່ານັ້ນ ການເກັບກໍາຫຼັກຖານທາງກົງຂອງຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອ ຄອບງວ່າຕະຫຼາດອາດຈໍາເປັນຕ້ອງມີອໍານາດ, ເຄື່ອງມື ແລະ ເຕັກນິກການສືບສວນທີ່ພິເສດ ເຊິ່ງອາດບໍ່ມີໃຫ້ໃຊ້ໂດຍ ເຈົ້າໜ້າທີ່ອ່ອນປະສົບການ ຫຼື ເຈົ້າໜ້າທີ່ໃໝ່. ນີ້ອາດໝາຍຄວາມວ່າ ໜ່ວຍງານຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນໃນເຂດ ອໍານາດດັ່ງກ່າວຈະມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍກວ່າໃນການສ້າງຫຼັກຖານທາງກົງ ໃນກໍລະນີຂອງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບ ງວ່າຕະຫຼາດ ແລະ ຈໍາເປັນຕ້ອງອາໄສຫຼັກຖານແວດລ້ອມຫຼາຍກວ່າ.
- 3.5. ແນວຄິດໃດໜຶ່ງທີ່ມັກເກີດຂຶ້ນຢູ່ສະເໝີກໍຄື ກໍລະນີທີ່ອາໄສຫຼັກຖານທາງກົງຕ້ອງໜັກແໜ້ນກວ່າກໍລະນີທີ່ອາໄສ ຫຼັກຖານແວດລ້ອມ. ແນວຄິດນີ້ບໍ່ຖືກຕ້ອງຢູ່ສະເໝີ. ກໍລະນີທີ່ອາໄສຫຼັກຖານທາງກົງຂອງພະຍານໜຶ່ງຄົນ ຫຼື ຫຼາຍ ກວ່ານັ້ນຢ່າງສິ້ນເຊີງຈະຕົກເຮ່ຍ ຖ້າສາມາດພົບວ່າຫຼັກຖານຂອງພວກເຂົາຂາດຄວາມໜ້າເຊື່ອຖື. ໃນຂະນະດຽວກັນ, ຫຼັກຖານແວດລ້ອມສາມາດບົ່ງຊີ້ເຖິງການຝ່າຝົນກົດຢ່າງຮຸນແຮງຫຼາຍ ຈົນບໍ່ມີການລົງຄວາມເຫັນທີ່ສົມເຫດສົມຜົນ ອື່ນໜຶ່ງເຫຼືອຢູ່.
- 3.6. ອີງຕາມມາດຕະຖານການພິສູດທີ່ຈໍາເປັນໃນກໍລະນີໃດໜຶ່ງ, ການລົງຄວາມເຫັນທີ່ສານຖືກເຊີນໃຫ້ສະຫຼຸບຈາກ ຫຼັກຖານ ແມ່ນອາດຈໍາເປັນຕ້ອງເປັນການລົງຄວາມເຫັນແບບສົມເຫດສົມຜົນທີ່ມີຢູ່ເທົ່ານັ້ນ ຫຼື ການລົງຄວາມ ເຫັນທີ່ເປັນໄປໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດເທົ່ານັ້ນ.

#### 4. ປະເພດຂອງຫຼັກຖານແວດລ້ອມທີ່ແຕກຕ່າງກັນ

- 4.1. ມີປະເພດຂອງຫຼັກຖານແວດລ້ອມທີ່ແຕກຕ່າງກັນທີ່ອາດຈໍາເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສານ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ໃນກໍລະນີການ ຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ, ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ຫຼັກຖານແວດລ້ອມອາດແບ່ງອອກເປັນຫຼັກຖານຈາກການສື່ ສານ ແລະ ຫຼັກຖານທາງເສດຖະກິດ.
- 4.2. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມຈາກການສື່ສານແມ່ນຫຼັກຖານທີ່ເກີດມີການສື່ສານລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງ, ເຖິງແມ່ນວ່າບໍ່ຈໍາເປັນ ຕ້ອງມີເນື້ອຫາຂອງການສື່ສານ. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມຈາກການສື່ສານອາດຈະລວມມີ:
  - a. ບັນທຶກໂທລະສັບເຊັ່ນ: ການໂທເຂົ້າອອກ ແລະ ຂໍ້ມູນຕິດຕາມຕໍາແໜ່ງ;
  - b. ການບັນທຶກປະຈໍາວັນ ຫຼື ປະຕິທິນ;
  - c. ບັນທຶກດ້ານການເງິນເຊັ່ນ: ໃບຮັບເງິນສໍາລັບອາຫານ ຫຼື ການພັກເຊົາ, ເຮັດໃຫ້ມີຄູ່ແຂ່ງຢູ່ໃນສະຖານທີ່ ດຽວກັນໃນເວລາດຽວກັນ;
  - d. ບົດບັນທຶກຈາກການປະຊຸມ, ເຊິ່ງອາດບັນທຶກການເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ຫົວຂໍ້ລວມງຂອງການ ສົນທະນາ; ແລະ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

- e. ເອກະສານພາຍໃນທີ່ປຶກສາກ່ຽວກັບການສື່ສານທີ່ເກີດຂຶ້ນລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງ.
- 4.3. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມດ້ານເສດຖະກິດປະກອບມີຫຼັກຖານດ້ານຄວາມປະພຶດ ແລະ ຫຼັກຖານຈາກໂຄງສ້າງ. ຫຼັກຖານທັງສອງປະເພດຄວນຖືກພິຈາລະນາຢ່າງເໝາະສົມທີ່ສຸດ.
- 4.4. ຫຼັກຖານດ້ານຄວາມປະພຶດແມ່ນຫຼັກຖານທີ່ຄູ່ແຂ່ງປະພຶດ ໂດຍສອດຄ່ອງກັບການມີຢູ່ຂອງຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດຕາມທີ່ຖືກກ່າວຫາ. ຫຼັກຖານດ້ານຄວາມປະພຶດຈະເປັນຕາເຊື້ອທີ່ສຸດ ຖ້າມັນບໍ່ສາມາດຖືກອະທິບາຍໂດຍພະລັງງານທີ່ປົກກະຕິໃນຕະຫຼາດ ຫຼື ພຶດຕິກຳການແຂ່ງຂັນໃນທຸລະກິດ. ຜູ້ພິພາກສາຄວນພິຈາລະນາວ່າ ພຶດຕິກຳໃດໜຶ່ງຈະເກີດຂຶ້ນ ຫຼື ບໍ່ ຖ້າບໍ່ມີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ ເມື່ອເວົ້າເຖິງຜົນປະໂຫຍດຝ່າຍດຽວດ້ານການຄ້າ ແລະ ດ້ານເສດຖະກິດຂອງຄູ່ແຂ່ງ. ຫຼັກຖານດ້ານຄວາມປະພຶດສາມາດປະກອບມີຫຼັກຖານຂອງຄວາມປະພຶດທີ່ສອດຄ່ອງກັນ, ຮູບແບບການຜູກມັດ, ການແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງ, ກຳໄລຖາວອນທີ່ສູງເກີນປົກກະຕິ ແລະ ການລະເມີດກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນໃນອະດີດ.
- 4.5. ຫຼັກຖານດ້ານໂຄງສ້າງແມ່ນຫຼັກຖານທີ່ອະທິບາຍວ່າເປັນຫຍັງຄຸນລັກສະນະຂອງໂຄງສ້າງໃດໜຶ່ງຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຕະຫຼາດສ່ຽງຕໍ່ຄວາມປະພຶດໃນການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ. ຫຼັກຖານດ້ານໂຄງສ້າງບໍ່ພຽງພໍທີ່ຈະສະແດງການມີຢູ່ຂອງຄວາມປະພຶດໃນການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ, ແຕ່ສາມາດສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ການປະເມີນຂອງຜູ້ພິພາກສາສຳລັບຄວາມເປັນໄປໄດ້ຂອງຄວາມປະພຶດດັ່ງກ່າວໃນຕະຫຼາດໃດໜຶ່ງ. ຫຼັກຖານດ້ານໂຄງສ້າງປະກອບມີຫຼັກຖານກ່ຽວກັບຈຳນວນຄູ່ແຂ່ງ, ຈຸດສົນໃຈຂອງຕະຫຼາດ, ອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າ, ການຮວມກິດຈະການໃນສາຍຕັ້ງ, ຄວາມໂປ່ງໃສຂອງລາຄາ ແລະ ຄວາມຄ້າຍຄືກັນຂອງຜະລິດຕະພັນ. ມັນຄືຕົວຢ່າງປົກກະຕິຂອງຫຼັກຖານດ້ານເສດຖະກິດ ເຊິ່ງຖືກສົນທະນາດ້ວຍລາຍລະອຽດຫຼາຍຂຶ້ນໃນ ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນການແຂ່ງຂັນ CLIP (CLIP Competition Primer) ກ່ຽວກັບ 'ເສດຖະກິດ (Economics)' ແລະ 'ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊຽວຊານ (Expert evidence)'.

**5. ການປະເມີນພະຍານຫຼັກຖານແບບຄົບຖ້ວນສົມບູນ**

- 5.1. ຫຼັກຖານແວດລ້ອມສ່ວນໃດໜຶ່ງສາມາດສະໜັບສະໜູນການລົງຄວາມເຫັນຈຳນວນໜຶ່ງ, ຫຼັກຖານບາງສ່ວນອາດຂັດແຍ່ງກັນ (ເບິ່ງທີ່ 5.2 ແລະ ຂໍ້ຕໍ່ມາໃນ CLIP Competition Primer ກ່ຽວກັບ 'ການສວຍໃຊ້ອຳນາດ (Abuse of Dominance)'). ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ການຫຼຸດລາຄາສາມາດມີເຫດຜົນທີ່ຈະກໍ່ໃຫ້ເກີດການລົງຄວາມເຫັນວ່າເປັນການກຳນົດລາຄາເພື່ອກຳຈັດຄູ່ແຂ່ງ ຫຼື ການລົງຄວາມເຫັນວ່າເປັນຄວາມປະພຶດແຂ່ງຂັນ. ຍ້ອນເຫດຜົນນັ້ນ, ຫຼັກຖານແວດລ້ອມບໍ່ຄວນຖືກປະເມີນໂດຍບໍ່ມີຜື່ນຖານ.
- 5.2. ການລົງຄວາມເຫັນ ຫຼື ການລົງຄວາມເຫັນຫຼາຍຂໍ້ທີ່ຖືກສະຫຼຸບຈາກຫຼັກຖານແວດລ້ອມຄວນຖືກປະເມີນໂດຍຜູ້ພິພາກສາຢ່າງຄົບຖ້ວນສົມບູນທ່າມກາງການເປີດເຜີຍຂອງຫຼັກຖານທັງໝົດທີ່ມີຢູ່. ຍົກຕົວຢ່າງແມ່ນກໍລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ ເຊິ່ງເປັນກໍລະນີທີ່ຫຼັກຖານສະແດງເຖິງ:
  - a. ການໂທລະສັບລະຫວ່າງຄູ່ແຂ່ງໃນສາມວັນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ;
  - b. ການເພີ່ມລາຄາຢ່າງສອດຄ່ອງກັນໂດຍຄູ່ແຂ່ງເຫຼົ່ານັ້ນ ໃນເວລາສອງສາມວັນຫຼັງຈາກການໂທລະສັບແຕ່ລະຄັ້ງ; ແລະ

c. ໂຄງສ້າງຕະຫຼາດຜູກມັດໂດຍຜູ້ຂາຍໜ້ອຍຄົນ.

5.3. ໃນຕົວຢ່າງຂ້າງເທິງ ແລະ ພິຈາລະນາເປັນການສ່ວນຕົວ, ບໍ່ມີຫຼັກຖານແວດລ້ອມສ່ວນໃດທີ່ຈະໃຫ້ຜືນຖານພຽງພໍ ເພື່ອລົງຄວາມເຫັນດ້ວຍຕົວມັນເອງວ່າເປັນການສົມຮູ້ຮ່ວມຄິດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ການປະເມີນທີ່ສະສົມຂອງທັງ ສາມຄົນອາດກໍ່ໃຫ້ເກີດການລົງຄວາມເຫັນຢ່າງສົມເຫດສົມຜົນວ່າເປັນຄວາມປະພຶດໃນການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບ ງວ່າຕະຫຼາດ. ການພິຈາລະນານີ້ສາມາດນຳໃຊ້ໄດ້ໃນຫຼາຍສະຖານະການທີ່ອາໄສຫຼັກຖານແວດລ້ອມ ຍ້ອນໂດຍ ປົກກະຕິແລ້ວ ຫຼັກຖານແວດລ້ອມໃດໜຶ່ງພຽງລຳພັງອາດບໍ່ໃຫ້ການລົງຄວາມເຫັນທີ່ສະຫຼຸບວ່າເປັນຄວາມປະພຶດ ຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ.

---

## 6. ຕົວຢ່າງຫຼັກຖານແວດລ້ອມໃນກຳລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ

---

- 6.1. ຢູ່ໃນອິດສະຕາລີ, ສິ່ງດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ແມ່ນຕົວຢ່າງບາງສ່ວນຂອງກຳລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ ເຊິ່ງ ຫຼັກຖານແວດລ້ອມໄດ້ເຮັດບົດບາດທີ່ສຳຄັນ:
- a. ຫຼັກຖານທາງກົງຂອງຂໍ້ຕົກລົງລະຫວ່າງຜູ້ຈັດການໂຮງແຮມເພື່ອຢຸດໃຫ້ສ່ວນຫຼຸດດ້ານລາຄາຂາຍເບຍເປັນຊຸດ ຂອງພວກເຂົາ ຕົກເຮ່ຍໃນການພິຈາລະນາຄະດີຫຼັງຈາກທີ່ພະຍານສຳຄັນບໍ່ສຳເລັດທີ່ຈະປະຕິບັດຕາມຄຳ ຖະແຫຼງກ່ອນໜ້າຂອງລາວ. ການມີຢູ່ຂອງຂໍ້ຕົກລົງທີ່ຖືກກ່າວຫາຍັງສາມາດຖືກລົງຄວາມເຫັນໄດ້ ເຊິ່ງລວມ ເຖິງຫຼັກຖານແວດລ້ອມຈາກການສື່ສານ ແລະ ຫຼັກຖານດ້ານຄວາມປະພຶດ.
  - b. ບໍລິສັດກໍ່ສ້າງປະມຸນໂຄງການຂອງລັດຖະບານຖືກຄົ້ນພົບວ່າໄດ້ມີການສົມຮູ້ຮ່ວມຄິດໃນລະຫວ່າງຂະບວນການ ປະມຸນ. ບໍລິສັດແຫ່ງໜຶ່ງທີ່ບໍ່ຕ້ອງການຊະນະການຍື່ນປະມຸນໄດ້ສະແຫວງຫາ “ລາຄາປົກປິດ” ສຳລັບໂຄງການດັ່ງ ກ່າວ. ມັນຖືກລົງຄວາມເຫັນວ່າ ມີຂໍ້ຕົກລົງຕໍ່ຜົນສະທ້ອນທີ່ວ່າ ບໍລິສັດທີ່ກຳລັງສະແຫວງຫາລາຄາປົກປິດຈະ ປະມຸນເກີນລາຄານັ້ນ, ໃນຂະນະທີ່ບໍລິສັດດັ່ງກ່າວທີ່ສະໜອງໃຫ້ຈະປະມຸນຕໍ່າກວ່າລາຄານັ້ນ.
  - c. ຜູ້ຜະລິດສາຍເຄເບິນຖືກຄົ້ນພົບວ່າໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສົມຍອມສະເໜີລາຄາສຳລັບການສະໜອງສາຍເຄ ເບິນໜ້າດິນທີ່ມີແຮງດັນໄຟຟ້າສູງໄປຫາໂຄງການພະລັງງານໄຟຟ້າ. ມັນຖືກລົງຄວາມຄິດເຫັນວ່າ ຜູ້ຜະລິດທີ່ ຖືກສົ່ງໄສຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີ “ສິດທິພິເສດ” ໃນການຍື່ນປະມຸນສຳລັບໂຄງການດັ່ງກ່າວ, ດັ່ງນັ້ນຈຶ່ງສົ່ງຜົນສະທ້ອນ ຕໍ່ການຈັດແຈງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດທົ່ວໂລກລະຫວ່າງຜູ້ສະໜອງສາຍເຄເບິນເອີຣົບ ແລະ ຍີ່ປຸ່ນ ເພື່ອຈັດແບ່ງປັນສ່ວນສຳລັບໂຄງການທົ່ວໂລກ.

## 7. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

7.1. ຊັບພະຍາກອນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບການນໍາໃຊ້ຫຼັກຖານແວດລ້ອມໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ເນື້ອຫາອາດມີປະໂຫຍດເປັນບ່ອນອ້າງອີງທົ່ວໄປສໍາລັບຜູ້ພິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ:

- a. ກອງປະຊຸມໂຕະມືນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), [ການຮ້ອງຟ້ອງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດໂດຍບໍ່ມີຫຼັກຖານທາງກົງ, 2006](#)
- b. ບົດສະຫຼຸບໂດຍຫຍໍ້ຂອງນະໂຍບາຍ OECD (OECD Policy Brief), [ການຮ້ອງຟ້ອງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດໂດຍບໍ່ມີຫຼັກຖານທາງກົງຂອງຂໍ້ຕົກລົງ, ມິຖຸນາ 2007](#)
- c. ຈັສຕິສ ແມນຟິວ, [ໂອກາດ ແລະ ຄວາມທ້າທາຍ: ຫຼັກຖານໃນກໍລະນີທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍປະຕິບັດການຄ້າປີ 1974, 24 ພຶດສະພາ 2008](#)
- d. ຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກແຫ່ງອົດສະຕາລີ (Australian Competition and Consumer Commission), [ກໍລະນີສຶກສາ ແລະ ກໍລະນີທາງກົດໝາຍຂອງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ](#)
- e. ເຄື່ອນຍ້າຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນສາກົນ (International Competition Network), [ການພິສູດຂໍ້ຕົກລົງ ຫຼື ການປະຕິບັດຮ່ວມກັນດ້ວຍຫຼັກຖານທາງອ້ອມ](#)



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

# ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຂອງການແຂ່ງຂັນສໍາລັບຜູ້ຝຶກສາອາຊຽນ

ຖືກພັດທະນາໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງ AANZFTA (AANZFTA Competition Law Implementation Program)

## ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນບໍລິບົດຂອງກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ

### 1. ຄໍານໍາ

1.1. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ມີຈຸດປະສົງເພື່ອ:

- a. ເປັນເອກະສານທີ່ອີງໃສ່ຫຼັກຖານເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກຝ່າຍຕຸລາການຂອງປະເທດສະມາຊິກຢູ່ໃນສະມາຄົມປະຊາຊາດອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້ (Association of Southeast Asian Nations ('ASEAN')) ໄດ້ນໍາໃຊ້;
- b. ສະໜອງຄູ່ມືຝຶກປະຕິບັດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ຝຶກສາ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄວາມທ້າທາຍ ແລະ ບັນຫາທີ່ພົບພໍ້ໃນການປະເມີນຫຼັກຖານທີ່ຊັບຊ້ອນຢ່າງຊ່ຽວຊານ ຕາມແນວທາງການຕັດສິນ ແລະ ທົບທວນການຕັດສິນ ຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກຂອງ (Member States) ອາຊຽນ (ASEAN); ແລະ
- c. ຊ່ວຍພັດທະນານິຕິກຳກ່ອນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງເພີ່ມຄວາມແນ່ນອນດ້ານກົດໝາຍ, ສິ່ງເສີມປະສິດທິພາບ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຄວາມສະໜໍາສະໜີ ແລະ ຄວາມສາມາດຄາດການໄດ້ພາຍໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ແລະ ໃນທີ່ສຸດແລ້ວກໍປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການກຳນົດນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ເຂັ້ມແຂງ.

- 1. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຖືກພັດທະນາໃນບໍລິບົດທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງການພັດທະນາກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN. ມັນບໍ່ໄດ້ມີເຈດຕະນາທີ່ຈະໃຫ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງຂອງປະເທດໃດໜຶ່ງ.
- 2. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ຖືກພັດທະນາໂດຍຜູ້ຝຶກສາໃນສານກາງແຫ່ງອົດສະຕາລີ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຝຶກສາໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ໂດຍຮ່ວມມືກັນຢ່າງໃກ້ຊິດກັບ OECD. ມັນແມ່ນໜຶ່ງໃນຊຸດແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນກ່ຽວກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງຖືກພັດທະນາໂດຍການລິເລີ່ມຂອງ ຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນເຂດການຄ້າເສລີລະຫວ່າງອາຊຽນ-ອົດສະຕາລີ-ນິວຊີແລນ (ASEAN Australia New Zealand Free Trade Area Competition Committee) ໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ (Competition Law Implementation Program ('CLIP')).

## 2. ບົດບາດປົກກະຕິຂອງຫຼັກການຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ

- 2.1. ໃນຫຼາຍເຂດອຳນາດ, ລວມທັງ ASEAN, ສານປະສົບກັບບັນຫາກ່ຽວກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນໂດຍຕົ້ນຕໍແມ່ນໃນບໍລິບົດຂອງການທົບທວນຈາກຝ່າຍຕຸລາການກ່ຽວກັບການຕັດສິນໃຈໂດຍເຈົ້າໜ້າທີ່ຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ມີການທົບທວນຈາກຝ່າຍຕຸລາການສອງປະເພດຕົ້ນຕໍທີ່ສານອາດຈະຕ້ອງດຳເນີນການ. ປະເພດທຳອິດຂອງການທົບທວນແມ່ນກ່ຽວຂ້ອງກັບການຕັດສິນວ່າຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ ຫຼື ບໍ່. ສິ່ງນີ້ອາດຈະຕ້ອງມີການກວດສອບຄວາມຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍຂອງການກະທຳຂອງເຈົ້າໜ້າທີ່ໂດຍອີງໃສ່ຜົນຖານທີ່ຈຳກັດສະເພາະ ເຊິ່ງໂດຍປົກກະຕິແລ້ວຈະແມ່ນຄວາມຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່ຖືກຕ້ອງທາງດ້ານກົດໝາຍ, ຄວາມສົມເຫດສົມຜົນ ຫຼື ຄວາມບໍ່ສົມເຫດສົມຜົນ ຫຼື ຄວາມຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່ຖືກຕ້ອງຂອງການກະທຳທີ່ຖືກໂຕ້ແຍ້ງໃນຂະບວນການ. ການທົບທວນບົນຜືນຖານເຫຼົ່ານັ້ນທີ່ຍັງສາມາດລວມເຖິງການກວດສອບຂໍ້ເທັດຈິງ ແລະ ຫຼັກການທີ່ມີລາຍລະອຽດຢ່າງເປັນທຳ ແລະ ຄວາມເໝາະສົມຂອງການກະທຳທີ່ເກີດຂຶ້ນບົນຜືນຖານເຫຼົ່ານັ້ນ. ການທົບທວນຈາກຝ່າຍຕຸລາການຍັງສາມາດເປັນຄຸນຄວາມດີໄດ້ເຊັ່ນ: ທາດແທ້ຂອງການກະທຳ ຫຼື ການຕັດສິນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການປະເມີນຄວາມຖືກຕ້ອງຄືນໃໝ່ຢ່າງຄົບຖ້ວນ. ຂອບເຂດການພິຈາລະນາຄຸນຄວາມດີຄືນໃໝ່ທີ່ສາມາດໄດ້ຮັບອະນຸຍາດແມ່ນມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນລະຫວ່າງເຂດອຳນາດ.
- 2.2. ການທົບທວນຈາກຝ່າຍຕຸລາການທັງສອງປະເພດ, ພ້ອມທັງກໍລະນີອື່ນໆທີ່ອາດກ່ຽວຂ້ອງກັບບັນຫາທາງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນອາດຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ສານກຳນົດຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຫຼື ປະເມີນຜົນກະທົບຂອງການແຂ່ງຂັນ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ສິ່ງນີ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ສານນຳໃຊ້ແນວຄວາມຄິດທາງເສດຖະສາດ ແລະ ເສດຖະກິດ, ພ້ອງທັງມີວິທີການສະເພາະດ້ານເຕັກນິກ ຫຼື ອຸດສະຫະກຳ, ເຖິງແມ່ນວ່າອາດຈະຕ້ອງມີຄວາມຊັບຊ້ອນໃນການວິເຄາະທີ່ແຕກຕ່າງກັນໂດຍຂຶ້ນກັບກໍລະນີ. ສິ່ງນີ້ອາດຈະບໍ່ຈຳເປັນໃນທຸກກໍລະນີ. ແນວຄວາມຄິດທາງເສດຖະກິດສາມາດຊ່ວຍແຈ້ງການກວດກາຂອງບັນຫາສະເພາະໃນໜຶ່ງທີ່ຄະດີທີ່ນຳສະເໜີ ແລະ ຊ່ວຍໃຫ້ຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບຂຸດຂໍ້ເທັດຈິງທີ່ຊັບຊ້ອນ. ຕົວຢ່າງ: ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນປະກອບມີແນວຄວາມຄິດເຊັ່ນ: "ຕະຫຼາດ (market)", "ການຈຳກັດການແຂ່ງຂັນ (restriction of competition)", "ການຍຶດຊັບສິນທີ່ຈຳນອງ (foreclosure)", "ການສວຍໃຊ້ອຳນາດ (abuse of dominance)" ແລະ ອື່ນໆ ເຊິ່ງອາດຈະບໍ່ຄຸ້ນເຄີຍຕໍ່ຜູ້ພິພາກສາທີ່ຈັດການກັບກໍລະນີໃນຮູບແບບອື່ນໆ. ບັນດາແນວຄວາມຄິດເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນບໍ່ສາມາດຕີຄວາມໂດຍເບິ່ງທີ່ຄວາມໝາຍທຳມະດາຂອງຄຳເວົ້າ ແຕ່ຕ້ອງມີຄວາມເຂົ້າໃຈດ້ານເສດຖະສາດທີ່ຮັບຮອງ ແລະ ແຈ້ງແນວຄວາມຄິດເຫຼົ່ານີ້. ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນ, ແນວຄວາມຄິດເຫຼົ່ານີ້ອາດຈະຜັດທະນາໄປຕາມເວລາຍ້ອນການວິໄຈທາງເສດຖະກິດຍິ່ງຜັດທະນາຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບບົດບາດຂອງການແຂ່ງຂັນເພື່ອຊ່ວຍໃນວຽກງານຕະຫຼາດ.
- 2.3. ສະນັ້ນ, ມາດຖານທາງດ້ານເສດຖະກິດມີບົດບາດສຳຄັນໃຈກາງໃນນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ແລະ ການບັງຄັບໃຊ້ ແລະ ການຕີຄວາມໝາຍກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ, ຜູ້ພິພາກສາອາດຈະໄດ້ຮັບຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອຈາກການພິຈາລະນາແນວຄວາມຄິດ ແລະ ຫຼັກການທາງເສດຖະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.
- 2.4. ຜູ້ພິພາກສາອາດຈະໄດ້ຮັບປະໂຫຍດຈາກການອະທິບາຍຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ເປັນກາງ ແລະ ການຕີຄວາມໝາຍຂອງແນວຄວາມຄິດທາງເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມຊ່ຽວຊານໃນອຸດສະຫະກຳ, ເຊິ່ງກ່ຽວຂ້ອງຕໍ່ຄຳຖາມ ຫຼື ບັນຫາໃດໜຶ່ງທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ.
- 2.5. ບົດບາດເບື້ອງຕົ້ນຂອງຂອງຜະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນແມ່ນການຊ່ວຍເຫຼືອສານ





ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ໂດຍໃຫ້ຈຸດປະສົງ ແລະ ຄວາມຄິດເຫັນທີ່ເປັນກາງກ່ຽວກັບຄຳຖາມ ຫຼື ບັນຫາທີ່ຢູ່ພາຍໃນຂະແໜງຄວາມຮູ້ ວິຊາການຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ບົດບາດຂອງສານແມ່ນການປະເມີນຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ ແລະ ຫາຂໍ້ສະຫຼຸບ ດ້ວຍຕົນເອງກ່ຽວກັບຄຳຖາມຂໍ້ແທ້ຈິງ ແລະ ກົດໝາຍ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຄວາມຮັບຜິດຊອບທີ່ຊັດເຈນຂອງ ສານແມ່ນມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນໃນແຕ່ລະເຂດອຳນາດ ແລະ ມີຄວາມແຕກຕ່າງໃນການນຳໃຊ້ຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ ແລະ ໃນຄວາມສຳພັນລະຫວ່າງຜູ້ພິພາກສາ ແລະ ຜູ້ຊ່ຽວຊານ ທົ່ວເຂດອຳນາດ. ໃນເຂດອຳນາດຂອງທັງ ກົດໝາຍປະເມີນ ແລະ ກົດໝາຍແພ່ງ, ຜູ້ພິພາກສາມີຄວາມຮັບຜິດຊອບເດັດຂາດໃນການປະເມີນຫຼັກຖານຈາກ ຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ຄວາມແຕກຕ່າງຕົ້ນກ່ຽວຂ້ອງກັບວິທີການນຳສະເໜີຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ ແລະ ຜູ້ພິພາກສາມີ ອຳນາດຄວບຄຸມຫຼາຍສຳໃດຕໍ່ການສ້າງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ໃນລະບົບກົດໝາຍປະເມີນ, ມັນແມ່ນໜ້າທີ່ ຂອງຝ່າຍຕ່າງໆທີ່ຈະນຳສະເໜີ ແລະ ຄັດຄຳນນຫຼັກຖານ ແລະ ບົດບາດຂອງຜູ້ພິພາກສາໃນຂັ້ນຕອນນີ້ໂດຍຕົ້ນຕໍ ແມ່ນການຄວບຄຸມຫຼັກຖານທີ່ຝ່າຍຕ່າງໆນຳສະເໜີເປັນທີ່ຍອມຮັບ ຫຼື ບໍ່. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມໃນເຂດອຳນາດ ກົດໝາຍແພ່ງ, ມັນເປັນເລື່ອງປົກກະຕິຫຼາຍກວ່າທີ່ຜູ້ພິພາກສາຈະຕັດສິນວ່າ ຄວນນຳສະເໜີຫຼັກຖານຈາກຜູ້ ຊ່ຽວຊານໃດ ແລະ ເລືອກຜູ້ຊ່ຽວຊານ.

- 2.6. ໃນທົ່ວໂລກ, ບົດບາດຂອງພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານບໍ່ແມ່ນເພື່ອເຮັດໜ້າທີ່ເປັນຜູ້ສະໜັບສະໜູນໃຫ້ກັບຝ່າຍໃດ ໜຶ່ງ. ບໍ່ວ່າຜູ້ໃດກໍຕາມທີ່ຈ້າງບໍລິການຂອງພວກເຂົາ, ໜ້າທີ່ສຳຄັນຂອງພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານແມ່ນເພື່ອຊ່ວຍເຫຼືອ ສານ.
- 2.7. ຄວາມຊັບຊ້ອນຂອງຫຼັກຖານທາງເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມກັງວົນກ່ຽວກັບຄວາມເປັນກາງຂອງພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານ ໄດ້ສ້າງຄວາມທ້າທາຍກ່ຽວກັບວິທີການຈັດການ ແລະ ປະເມີນຫຼັກຖານດັ່ງກ່າວ. ຄວາມທ້າທາຍດັ່ງກ່າວຈະນຳໄປ ສູ່ການພັດທະນາເຕັກນິກຄຸ້ມຄອງຄະດີທົ່ວຫຼາຍເຂດອຳນາດ, ລວມທັງກົດລະບຽບທີ່ກ່ຽວກັບ:
  - a. ຄຸນສົມບັດຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ;
  - b. ຄວາມສາມາດຍອມຮັບໄດ້ຂອງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ;
  - c. ການກວດສອບຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ; ແລະ
  - d. ການແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ຊ່ຽວຊານຮ່ວມ ຫຼື ຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ສານແຕ່ງຕັ້ງ.
- 2.8. ມັນຍັງເຮັດໃຫ້ເກີດການໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຂອງສານທີ່ມີແຫຼ່ງຊ່ຽວຊານທາງເສດຖະກິດພາຍໃນ ແລະ ຄວາມພະຍາຍາມທີ່ຈະພັດທະນາສະມັດຕະພາບ ແລະ ຄວາມຊ່ຽວຊານດ້ານເຕັກນິກຂອງຜູ້ພິພາກສາການ ແຂ່ງຂັນ.
- 2.9. ເຂດອຳນາດສານທີ່ແຕກຕ່າງກັນໄດ້ນຳໃຊ້ວິທີການທີ່ແຕກຕ່າງໃນການຄຸ້ມຄອງກໍລະນີຂອງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ ຊ່ຽວຊານ. ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນນີ້ສົນທະນາເຖິງຄວາມເຂົ້າໃຈຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ໂດຍຕົ້ນຕໍແມ່ນເກີດຈາກປະສົບການຂອງ ຜູ້ພິພາກສາໃນອິດສະຕາລີ ເຊິ່ງອາດຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບສະມາຊິກຝ່າຍຕຸລາການໃນລັດທີ່ເປັນສະມາຊິກຂອງ ASEAN.
- 2.10. ສຳລັບບົດບາດຂອງພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານແມ່ນເພື່ອຊ່ວຍສານ, ມັນເປັນເລື່ອງປົກກະຕິໃນທົ່ວໂລກທີ່ສານຈະ ສາມາດອອກຄຳສັ່ງການແຕ່ງຕັ້ງພະຍານຊ່ຽວຊານທີ່ເປັນເອກະລາດເພື່ອເຄື່ອນໄຫວດ້ວຍຕົນເອງ. ໃນບາງລະບົບ, ມີພຽງຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ໄດ້ຖືກແຕ່ງຕັ້ງຈາກສານເທົ່ານັ້ນທີ່ໄດ້ຮັບອະນຸຍາດ ແລະ ມັນເປັນສິ່ງສຳຄັນທີ່ຈະໃຫ້ການ ແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ຊ່ຽວຊານດັ່ງກ່າວເປັນກາງ ແລະ ໂປ່ງໃສ. ຂໍ້ປົກຝ່ອງຫຼັກຂອງວິທີການນີ້ຄືມັນອາດຈະຂັດຂວາງສານບໍ່ ໃຫ້ເຂົ້າເຖິງ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຫຼາຍມຸມມອງທີ່ຖືກຕ້ອງ, ເຖິງແມ່ນວ່າສາມາດຫຼຸດຜ່ອນເຫດການນີ້ໄດ້ໂດຍການແຕ່ງຄະນະຜູ້ຊ່ຽວຊານ ຫຼື ຜ່ານ  
ການແຊກແຊງຂອງຝ່າຍຕ່າງໆໃນລະຫວ່າງຂະບວນການຝຶກອົບຮົມ.

### 3. ເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການສໍາລັບການຍອມຮັບເອົາຫຼັກຖານຄວາມຄິດເຫັນຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ

- 3.1. ເມື່ອກົດໝາຍຂອງເຂດອໍານາດໃດໜຶ່ງອະນຸຍາດໃຫ້ຝ່າຍຕ່າງໆນໍາສືບຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ສານອາດປະຕິເສດ ຫຼື ຈໍາກັດການນໍາໃຊ້ຫຼັກຖານດັ່ງກ່າວຕາມກົດເກນຂອງຫຼັກຖານຂອງສານເອງ. ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານເສດຖະກິດທີ່ຖືກ ຈ້າງເພື່ອນໍາສະເໜີຫຼັກຖານທາງເສດຖະກິດໃນສານແມ່ນມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະຖືກເບິ່ງວ່າເປັນພະຍານທີ່ໜ້າເຊື່ອຖື ແລະ ເປັນກາງ ຖ້າພວກເຂົາຖືກຮຽກຮ້ອງໃຫ້ອະທິບາຍວ່າ ເປັນຫຍັງທິດສະດີເສດຖະສາດບາງຢ່າງຈຶ່ງເຂັ້ມແຂງ ແລະ ເປັນ ຫຍັງຈຶ່ງຄວນນໍາໃຊ້ມັນກັບຂໍ້ເທັດຈິງຂອງກໍລະນີ, ແທນທີ່ຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ນໍາໃຊ້ທິດສະດີໃດໜຶ່ງທີ່ມີຈຸດປະສົງພຽງ ແຕ່ເພື່ອຮັບໃຊ້ປະໂຫຍດຂອງລູກຄ້າເທົ່ານັ້ນ. ພວກເຂົາອາດຈະນໍາທັດສະນະໃໝ່ເຂົ້າມາສູ່ໂຕະຝຶກຝາລະນາ.
- 3.2. ສານສາມາດຄົ້ນຫາຫຼັກຖານທີ່ບໍ່ສາມາດຍອມຮັບໄດ້ ຫຼື ມີນໍ້າໜັກໜ້ອຍໂດຍຂຶ້ນກັບກົດເກນຂອງຫຼັກຖານທີ່ ກ່ຽວຂ້ອງ. ຄວນສັງເກດວ່າມີຄວາມແຕກຕ່າງທີ່ເຂດອໍານາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບຂອບເຂດທີ່ກົດລະບຽບ ແລະ ຂັ້ນ ຕອນການຄວບຄຸມພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານທາງເສດຖະກິດໃນຂະບວນການຝຶກອົບຮົມຂອງສານຖືກການພັດທະນາຂຶ້ນ ມາ.
- 3.3. ຢູ່ໃນອິດສະຕາລີ, ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ຝ່າຍຕ່າງໆຍື່ນອາດຖືກຄົ້ນພົບວ່າບໍ່ສາມາດຍອມຮັບ ໄດ້ ແລະ ມີນໍ້າໜັກໜ້ອຍ, ຖ້າຫາກວ່າ:
  - a. ຄໍາຖາມ ຫຼື ບັນຫາໃດໜຶ່ງທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານສະແດງຄວາມຄິດເຫັນນັ້ນຢູ່ນອກຂອບເຂດຄວາມຊ່ຽວຊານຂອງຜູ້ ຊ່ຽວຊານນັ້ນ;
  - b. ຄໍາແນະນໍາທີ່ໃຫ້ກັບຜູ້ຊ່ຽວຊານ ບໍ່ຖືກເປີດເຜີຍ;
  - c. ສົມມຸດຕິຖານ ຫຼື ຂໍ້ເທັດຈິງທີ່ເປັນສາລະສໍາຄັນທີ່ອ້າງອີງຄວາມເຫັນນັ້ນຍັງບໍ່ໄດ້ເປີດເຜີຍ ຫຼື ເຮັດໃຫ້ດີໂດຍ ຫຼັກຖານອື່ນ;
  - d. ຜູ້ຊ່ຽວຊານບໍ່ສາມາດດໍາເນີນການສອບຖາມທັງໝົດທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານເຊື່ອວ່າເປັນທີ່ຕ້ອງການ ແລະ ເໝາະສົມ; ຫຼື
  - e. ການໃຫ້ເຫດຜົນບໍ່ໄດ້ຖືກກ່າວຢ່າງຊັດເຈນ.
- 3.4. ໃນບາງເຂດອໍານາດ, ສານຄົ້ນພົບວ່າມັນມີປະໂຫຍດທີ່ຈະພັດທະນາລາຍການຄໍາຖາມທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃຫ້ຜູ້ພິພາກສາ ໄດ້ຖາມຜູ້ຊ່ຽວຊານເພື່ອປະເມີນຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງພວກເຂົາ. ຄໍາຖາມເຫຼົ່ານີ້ອາດໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບບັນຫາ ຄວາມໜ້າເຊື່ອຖື, ຄວາມກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ຄວາມສະໜ້າສະເໝີພາຍໃນ, ພ້ອມທັງຄໍາຖາມທີ່ວ່າ ທິດສະດີຂັ້ນສູງໄດ້ ຖືກຕີພິມໃນສໍານັກພິມທີ່ມີການທົບທວນໂດຍຜູ້ຮູ້ສະເໝີກັນ ຫຼື ບໍ່.

### 4. ຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ມີຄຸນສົມບັດທີ່ເໝາະສົມ

- 4.1. ຫຼັກຖານຄວາມຄິດເຫັນຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານຈະເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສານ ຖ້າຫາກວ່າມັນອີງໃສ່ຄວາມຮູ້ວິຊາການທັງໝົດ ຫຼື ຈໍານວນຫຼາຍທີ່ເກີດຂຶ້ນມາຈາກການຝຶກອົບຮົມ, ການສຶກສາ ຫຼື ປະສົບການຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ.
- 4.2. ໃນການປະເມີນນໍ້າໜັກຂອງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ຖືກຍື່ນຈາກຝ່າຍຕ່າງໆ ຫຼື ເມື່ອກໍາລັງເລືອກຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ ໄດ້ຮັບການແຕ່ງຕັ້ງຈາກສານ, ຜູ້ພິພາກສາຄວນພິຈາລະນາຄຸນສົມບັດຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ ເພື່ອສະແດງຄວາມຄິດເຫັນ ຕໍ່ຄໍາຖາມ ຫຼື ບັນຫາໃດໜຶ່ງທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນກໍລະນີ. ຕົວຢ່າງ: ນັກວິຊາການໃນຂະແໜງເສດຖະສາດອາດບໍ່ມີ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຄຸນສົມບັດເໝາະສົມທີ່ຈະສະແດງຄວາມຄິດເຫັນຕໍ່ການດໍາເນີນງານຂອງອຸດສາຫະກຳທີ່ສະເພາະໃດໜຶ່ງທີ່ນັກວິຊາການຄົນນັ້ນບໍ່ໄດ້ສຶກສາ ຫຼື ເຮັດວຽກນໍາ.

- 4.3. ຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງພະຍານທີ່ຊ່ຽວຊານທີ່ຝ່າຍຕ່າງໆເລືອກອາດຈະຖືກສານປະເມີນໃຫ້ເສຍປຽບ ຖ້າຄຸນສົມບັດຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານບໍ່ໜັກແໜ້ນ ແລະ ບໍ່ນໍາສະເໜີຫຼັກຖານຢ່າງຊັດເຈນ ຫຼື ຖ້າຄວາມຄິດເຫັນຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານຄົນດັ່ງກ່າວປາກົດວ່າຂາດຄວາມເປັນກາງ ຫຼື ເປັນພວກດຽວກັນກັບຝ່າຍໃດໜຶ່ງ.

## 5. ລາຍງານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ

- 5.1. ມັນເປັນການປະຕິບັດປົກກະຕິທົ່ວໂລກທີ່ຈະສົ່ງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນເລື່ອງການແຂ່ງຂັນເປັນຮູບລັກສະນະຂອງລາຍງານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ເນື້ອໃນຂອງລາຍງານເຫຼົ່ານັ້ນອາດຈະຖືກຄັດຄ້ານ ອີງຕາມກົດເກນຫຼັກຖານຂອງແຕ່ລະເຂດອຳນາດ, ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຜ່ານການຖາມຄ້ານໃນສານ ຫຼື ຜ່ານການສົ່ງລາຍງານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານຂອງອີກຝ່າຍໜຶ່ງ.

- 5.2. ລາຍງານຜູ້ຊ່ຽວຊານຈະເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສານຫຼາຍທີ່ສຸດ ຖ້າພວກມັນ:
  - a. ສະແດງອອກຢ່າງຊັດເຈນ, ລວມທັງບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້ໃນຕອນເລີ່ມຕົ້ນ ແລະ ຖະແຫຼງເຫດຜົນສໍາລັບຄວາມຄິດເຫັນແຕ່ລະຢ່າງ ແລະ ຫຼີກລ້ຽງຄໍາສັບເຕັກນິກສະເພາະໃນບ່ອນທີ່ເປັນໄປໄດ້;
  - b. ກຳນົດຢ່າງເປັນກາງທີ່ຈະສະແດງຄວາມຄິດເຫັນກ່ຽວກັບຄໍາຖາມ ຫຼື ບັນຫາທີ່ກໍານົດໄວ້ຢ່າງຊັດເຈນ, ແທນທີ່ຈະອະທິບາຍແບບນໍ້າທົ່ວມທັງ ຫຼື ນໍາສະເໜີທິດສະດີທົ່ວໄປ; ແລະ
  - c. ບໍ່ມີນໍ້າສຽງທີ່ຂັດແຍ່ງ ຫຼື ໂຕ້ແຍ່ງ.

- 5.3. ໂດຍສະເພາະໃນກໍລະນີທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານຖືກແຕ່ງຕັ້ງຈາກຝ່າຍໃດຝ່າຍໜຶ່ງ, ສານອາດຈະຕ້ອງພິຈາລະນາວ່າລາຍງານດັ່ງກ່າວລວມມີ:
  - a. ຄຸນສົມບັດຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ຈັດຕຽມລາຍງານດັ່ງກ່າວ;
  - b. ຄໍາແນະນໍາແກ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ລວມທັງບັນດາຄໍາຖາມສະເພາະທີ່ຂໍໃຫ້ຜູ້ຊ່ຽວຊານຊີ້ແຈງ;
  - c. ຂໍ້ສົມມຸດຕິຖານ ຫຼື ຂໍ້ເທັດຈິງທີ່ເປັນສາລະສໍາຄັນເຊິ່ງອີງຕາມຄວາມຄິດເຫັນແຕ່ລະຢ່າງ;
  - d. ເຫດຜົນ ແລະ ບົດຂຽນອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຫຼື ເນື້ອຫາອື່ນໆທີ່ຊ່ວຍໃຊ້ໃນການສະໜັບສະໜູນຄວາມຄິດເຫັນແຕ່ລະຢ່າງ;
  - e. ການກວດສອບ, ການທົດສອບ ຫຼື ການສືບສວນໃດໜຶ່ງທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານອາໄສ, ລວມທັງຕົວຕົນ ແລະ ຄຸນນະສົມບັດຂອງບຸກຄົນທີ່ເຜີຍແຜ່ມັນ;
  - f. ລາຍລະອຽດຂອງຄວາມຄິດເຫັນໃດໜຶ່ງທີ່ກ່າວໂດຍບຸກຄົນອື່ນ, ເຊິ່ງເປັນສິ່ງທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານໄດ້ຍອມຮັບ ແລະ ອີງຕາມ;
  - g. ຂໍ້ຄວາມປະຕິເສດຄວາມຮັບຜິດຊອບທີ່ເໝາະສົມ ຖ້າມີເລື່ອງໃດໜຶ່ງບໍ່ໄດ້ຢູ່ໃນຂະແໜງຄວາມຊໍານານຂອງຜູ້ຊ່ຽວຊານ ຫຼື ຄວາມຄິດເຫັນທີ່ຖືກສະຫຼຸບບໍ່ສາມາດສະແດງອອກມາໄດ້ ຍ້ອນຂໍ້ມູນບໍ່ພຽງພໍ ຫຼື ດ້ວຍເຫດຜົນ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ອື່ນ; ແລະ

- h. ຄຸນສົມບັດທີ່ເໝາະສົມອື່ນໆກ່ຽວກັບຄວາມຄິດເຫັນທີ່ສະແດງອອກໃນລາຍງານ ເຊິ່ງຫາກປາສະຈາກສິ່ງນັ້ນລາຍງານອາດຈະບໍ່ຄົບຖ້ວນ ຫຼື ບໍ່ຖືກຕ້ອງ.

## 6. ການໃຊ້ຫຼັກຖານ ແລະ ພະຍານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ເໝາະສົມ

- 6.1. ການຄຸ້ມຄອງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານມີຄວາມສໍາຄັນໃນກໍລະນີການແຂ່ງຂັນສ່ວນໃຫຍ່. ດັ່ງທີ່ລະບຸໄວ້ຂ້າງເທິງ, ກົນໄກ ແລະ ອໍານາດທີ່ສານມີໃຫ້ເພື່ອຄຸ້ມຄອງຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານແມ່ນແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມເຂດອໍານາດ.
- 6.2. ເພື່ອອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ນໍາໃຊ້ຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານຢ່າງມີປະສິດທິພາບໃນອິດສະຕາຣີ, ສານອາດສະແຫວງຫາເພື່ອກໍານົດແຕ່ຫົວຫີ:
  - a. ຈໍານວນຂອງພະຍານຜູ້ຊ່ຽວຊານທີ່ແຕ່ລະຝ່າຍສະເໜີໃຫ້ເຊື່ອຖື;
  - b. ຂອບເຂດຄວາມຊໍານານຂອງພວກເຂົາຕາມລໍາດັບ;
  - c. ບັນຫານໍາສະເໜີທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານແຕ່ລະຄົນຈະຊື້ແຈງ; ແລະ
  - d. ວິທີການຈັດການຫຼັກຖານຜູ້ຊ່ຽວຊານໃຫ້ດີທີ່ສຸດ.
- 6.3. ມັນເປັນທີ່ຕ້ອງການໃຫ້ຝ່າຍຕ່າງໆພະຍາຍາມຕົກລົງກັນລ່ວງໜ້າກ່ຽວກັບຄໍາຖາມ ຫຼື ບັນຫາສະເໜີໃຫ້ເປັນຫົວຂໍ້ຂອງຫຼັກຖານຜູ້ຊ່ຽວຊານ ພ້ອມທັງຂໍ້ເທັດຈິງ ແລະ ສົມມຸດຕິຖານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ສານອາດພິຈາລະນາອອກຄໍາສັ່ງໃຫ້ສະໜັບສະໜູນເລື່ອງນີ້.
- 6.4. ໃນກໍລະນີທີ່ເປັນໄປໄດ້, ການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງສານໃນເບື້ອງຕົ້ນໃນການຄຸ້ມຄອງຫຼັກຖານຜູ້ຊ່ຽວຊານສາມາດຮັບປະກັນໄດ້ວ່າຄໍາຖາມ ຫຼື ສົມມຸດຕິຖານໃດໜຶ່ງທີ່ມອບໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານນັ້ນຈະຢູ່ໃນລັກສະນະທີ່ເປັນກາງ ແລະ ໃນລັກສະນະທີ່ຜູ້ຊ່ຽວຊານບໍ່ໄດ້ຈໍາກັດຢູ່ແຕ່ການຊື້ແຈງບັນຫາທີ່ເປັນສ່ວນຕົວ, ບໍ່ໄດ້ກ່ຽວຂ້ອງ ຫຼື ບໍ່ມີສາລະສໍາຄັນ. ມັນຍັງສາມາດຮັບປະກັນໄດ້ອີກວ່າຫຼັກຖານຈາກຜູ້ຊ່ຽວຊານບໍ່ພຽງແຕ່ອະທິບາຍເຖິງທິດສະດີທາງເສດຖະສາດ, ແຕ່ຍັງລວມໄປເຖິງວິທີການທີ່ຈະນໍາໄປໃຊ້ໃນສະຖານະການໃດໜຶ່ງຂອງກໍລະນີກ່ອນອະທິບາຍໃນສານ.
- 6.5. ການຄຸ້ມຄອງກໍລະນີທີ່ດີຍັງສາມາດເອົາຊະນະຄວາມສ່ຽງອື່ນໆອີກຫຼາຍໃນການນໍາໃຊ້ຫຼັກຖານຜູ້ຊ່ຽວຊານ, ລວມທັງການຄຸ້ມຄອງປະລິມານ, ເວລາຂອງການກະກຽມ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ.
- 6.6. ໃນວົງກວ້າງຂຶ້ນແມ່ນໄດ້ລະບຸຫຼັກການສໍາຄັນຈໍານວນໜຶ່ງໂດຍ OECD ເຊິ່ງອາດຊ່ວຍສານ ເມື່ອຜູ້ຊ່ຽວຊານມີສ່ວນຮ່ວມໃນການພິຈາລະນາຄະດີການແຂ່ງຂັນດ້ານກົດໝາຍ. ຜູ້ຊ່ຽວຊານທາງດ້ານເສດຖະກິດບໍ່ຄວນໄດ້ຮັບຄວາມເຊື່ອຖືໃຫ້ເປັນພະຍານຂໍ້ເທັດຈິງ; ກົງກັນຂ້າມ, ພວກເຂົາຄວນໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບການວິເຄາະເສດຖະກິດ ຫຼື ເສດຖະມິຕິຂອງຂໍ້ເທັດຈິງທີ່ນໍາມາສະເໜີແລ້ວ ແລະ ກໍານົດຜ່ານພະຍານອື່ນໆ. ທິດສະດີທາງເສດຖະກິດ ແລະ ລະບຽບວິທີການທີ່ກ້າວໜ້າຄວນຜ່ານການທົດສອບຢ່າງພຽງພໍໃນຊຸມຊົນເສດຖະສາດ. ຜູ້ຊ່ຽວຊານບໍ່ຄວນຈໍາກັດຂໍ້ມູນທີ່ພວກເຂົາວິເຄາະຢ່າງແຄບໆ. ຜູ້ຊ່ຽວຊານເສດຖະກິດບໍ່ຄວນມີຕໍາແໜ່ງສູງກວ່າຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານອຸດສະຫະກໍາ, ບໍ່ສະນັ້ນຄວາມສ່ຽງດ້ານຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງພວກເຂົາຈະໄດ້ຮັບອັນຕະລາຍຢ່າງແນ່ນອນໃນລະຫວ່າງຂະບວນການພິຈາລະນາ. ສຸດທ້າຍນີ້, ມັນເປັນສິ່ງສໍາຄັນທີ່ຕ້ອງຈື່ໄວ້ວ່າຜູ້ຊ່ຽວຊານອາດມີບົດບາດທີ່ໂຈມຕີ ແລະ ປ້ອງກັນເພື່ອສະແດງໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວ.

## 7. ແບບຈຳລອງຂອງຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານ

- 7.1. ອິດສະຕາລີເປັນເຂດອຳນາດຕາມກົດໝາຍປະເພນີທີ່ນຳໃຊ້ລະບົບກ່າວຫາ. ດັ່ງນັ້ນ, ໃນກໍລະນີຢູ່ຕໍ່ໜ້າສານອິດສະຕາລີ ແຕ່ຝ່າຍທີ່ຈະດຳເນີນການໂຕ້ແຍ້ງອາດຈະຕ້ອງຮຽກຫຼັກຖານຫຼັກຈາກຜູ້ຊຽວຊານໜຶ່ງຄົນ ຫຼື ຫຼາຍກວ່າເພື່ອສະໜັບສະໜູນກໍລະນີຂອງພວກເຂົາ. ໂດຍດັ່ງເດີມແລ້ວ, ຫຼັກຖານດັ່ງກ່າວຈະຖືກຄັດຄ້ານໃນໄລຍະການຖາມຄ້ານ.
- 7.2. ໃນບາງເລື່ອງ, ວິທີການດັ່ງເດີມຕໍ່ຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານນີ້ຈະເປັນແບບຈຳລອງທີ່ເໝາະສົມທີ່ສຸດສຳລັບການນຳສະເໜີຂອງຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານ. ລະບົບອື່ນມີວິທີການອື່ນສຳລັບຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານ ເຊິ່ງຈະເໝາະສົມດີກັບບາງກໍລະນີເຊັ່ນກັນ. ຕົວຢ່າງ: ໃນເຂດອຳນາດກົດໝາຍແຜ່ງ, ມັນເປັນເລື່ອງປົກກະຕິທີ່ຜູ້ຊຽວຊານຈະຖືກແຕ່ງຕັ້ງໂດຍຄູ່ຮ່ວມກໍລະນີຮ່ວມ ຫຼື ໂດຍສານຜູ້ດຽວ.
- 7.3. ໃນເຫດການໃດໜຶ່ງ, ວິທີການອື່ນຕໍ່ຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານອາດຈະເໝາະສົມສຳລັບແຕ່ລະກໍລະນີ. ໃນອິດສະຕາລີ, ເມື່ອສານມີອຳນາດຄຸ້ມຄອງກໍລະນີຢ່າງຄອບຄຸມ, ສານດັ່ງກ່າວອາດຈະພິຈາລະນາແບບຈຳລອງທາງເລືອກສຳລັບການນຳສະເໜີຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານ.
- 7.4. ໜຶ່ງແບບຈຳລອງທາງເລືອກທີ່ສາມາດພິຈາລະນາໄດ້ແມ່ນການຍື່ນຫຼັກຖານຜູ້ຊຽວຊານຜ່ອມກັນ, ເຊິ່ງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກໃນອິດສະຕາລີວ່າ 'ອ່າງນ້ຳຮ້ອນ'. ວິທີການນີ້ມັກຖືກນຳໃຊ້ໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງອິດສະຕາລີ, ຜ່ອມທັງໃນນິວຊີແລນ ແລະ ໃນສະຫະລາຊະອານາຈັກເປັນບາງໂອກາດ. ມັນກ່ຽວພັນມີຜູ້ຊຽວຊານທີ່ຈະຈັດກຽມລາຍງານຮ່ວມເພື່ອນຳສະເໜີບ່ອນໃດທີ່ພວກເຂົາເຫັນດ້ວຍ ຫຼື ບ່ອນໃດທີ່ພວກເຂົາບໍ່ເຫັນດ້ວຍ. ອາດຈະມີການແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ຊ່ວຍອຳນວຍຄວາມສະດວກແບບເອກະລາດເພື່ອດູແລຂະບວນການນີ້. ໃນມື້ພິຈາລະນາຄະດີ, ຜູ້ຊຽວຊານຈະຖືກເອີ້ນໃຫ້ມອບຫຼັກຖານໃນເວລາດຽວກັນ. ຂະບວນການຫຼັກຖານຜ່ອມກັນອະນຸຍາດໃຫ້ມີການແລກປ່ຽນຢ່າງມີເຫດຜົນ ແລະ ເປັນລະບົບລະບົບລະຫວ່າງພະຍານຜູ້ຊຽວຊານຂອງແຕ່ລະຝ່າຍ ຜ່ອມທັງລະຫວ່າງພະຍານທີ່ຊຽວຊານແຕ່ລະຄົນ, ນັກກົດໝາຍສຳລັບແຕ່ລະຝ່າຍ ແລະ ສານ. ໃນມື້ພິຈາລະນາຄະດີ, ພະຍານຜູ້ຊຽວຊານຈະໄດ້ຮັບໂອກາດໃຫ້ສະແດງບົດສະຫຼຸບຄວາມຄິດເຫັນຂອງພວກເຂົາ ແລະ ອະທິບາຍເຖິງສິ່ງທີ່ພວກເຂົາພິຈາລະນາວ່າເປັນບັນຫາຕົ້ນຕໍຂອງການຂັດແຍ້ງລະຫວ່າງຜູ້ຊຽວຊານ ຕາມທີ່ພວກເຂົາເຫັນເປັນຄຳເວົ້າຂອງພວກເຂົາເອງ.

## 8. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

- 8.1. ຊັບພະຍາກອນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບຫຼັກການຜູ້ຊຽວຊານໃນສານກາງຂອງອົດສະຕາລີ. ເນື້ອຫາອາດມີປະໂຫຍດເປັນບ່ອນອ້າງອີງທົ່ວໄປສໍາລັບຜູ້ພິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ:
- a. ຈັສຕິສ ມິດເດິຕັນ, [ຫຼັກການຊຽວຊານທາງເສດຖະສາດ](#), 16 ຕຸລາ 2007
  - b. OECD, [ການນໍາສະເໜີທິດສະດີເສດຖະກິດທີ່ຊັບຊ້ອນໃຫ້ແກ່ຜູ້ພິພາກສາ](#), 2008
  - c. OECD, [ຄວາມຍຸຕິທໍາຂອງຂະບວນການ: ເຈົ້າໜ້າທີ່ຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ, ສານ ແລະ ການພັດທະນາເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້](#), 2011
  - d. ຈັສຕິສ ຣາແອສ, [ການນໍາໃຊ້ “ອ່ານໍ້າຮ້ອນ” - ວິທີທີ່ຫຼັກການຊຽວຊານຮ່ວມຊ່ວຍເຫຼືອໃຫ້ເຂົ້າໃຈບັນຫາ](#), 12 ຕຸລາ 2013
  - e. ສານກາງຂອງອົດສະຕາລີ (Federal Court of Australia), [ຂໍ້ສັງເກດການປະຕິບັດຂອງຫຼັກການຊຽວຊານ \(GPN-EXPT\)](#), 25 ຕຸລາ 2016
  - f. OECD, [ວິທີແກ້ໄຂກໍລະນີແຂ່ງຂັນໂດຍສານສະເພາະ ແລະ ສານທົ່ວໄປ: ການກວດປະສົບການສາກົນ](#), 2016
  - g. ສານກາງຂອງອົດສະຕາລີ (Federal Court of Australia), [ຄຸ້ມຫຼັກການຊຽວຊານ ແລະ ພະຍານຊຽວຊານ](#)

# ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຂອງການແຂ່ງຂັນສໍາລັບຜູ້ຜິພາກສາອາຊຽນ

ຖືກພັດທະນາໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຂອງ AANZFTA (AANZFTA Competition Law Implementation Program)

## ເສດຖະສາດສໍາລັບຜູ້ຜິພາກສາໃນບໍລິບົດກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ

### 1. ຄໍານໍາ

- ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ມີຈຸດປະສົງເພື່ອ:
  - ເປັນເອກະສານທີ່ອີງໃສ່ຫຼັກການເພື່ອໃຫ້ສະມາຊິກຝ່າຍຕຸລາການຂອງປະເທດສະມາຊິກຢູ່ໃນສະມາຄົມປະຊາຊາດອາຊີຕາເວັນອອກສຽງໃຕ້ (Association of Southeast Asian Nations ('ASEAN')) ໄດ້ນໍາໃຊ້;
  - ສະໜອງຄູ່ມືພາກປະຕິບັດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມຮູ້ແກ່ຜູ້ຜິພາກສາ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄວາມທ້າທາຍ ແລະ ບັນຫາທີ່ພົບພໍ້ໃນການປະເມີນຫຼັກຖານທີ່ຊັບຊ້ອນຢ່າງຊ່ຽວຊານ ຕາມແນວທາງການຕັດສິນ ແລະ ທົບທວນການຕັດສິນ ຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກຂອງ (Member States) ອາຊຽນ (ASEAN); ແລະ
  - ຊ່ວຍພັດທະນານິຕິກຳກ່ອນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງເພີ່ມຄວາມແນ່ນອນດ້ານກົດໝາຍ, ສົ່ງເສີມປະສິດທິພາບ ແລະ ສະໜັບສະໜູນຄວາມສະໝໍ່າສະເໝີ ແລະ ຄວາມສາມາດຄາດການໄດ້ພາຍໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ແລະ ໃນທີ່ສຸດແລ້ວກໍປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການກຳນົດນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ເຂັ້ມແຂງ.
- ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນຖືກພັດທະນາໃນບໍລິບົດທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງການພັດທະນາກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN. ມັນບໍ່ໄດ້ມີເຈດຕະນາທີ່ຈະໃຫ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງຂອງປະເທດໃດໜຶ່ງ.
- ແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນສະບັບນີ້ຖືກພັດທະນາໂດຍຜູ້ຜິພາກສາໃນສານກາງແຫ່ງອິດສະຕາລີ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ຜິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກ ASEAN ໂດຍຮ່ວມມືກັນຢ່າງໃກ້ຊິດກັບ OECD. ມັນແມ່ນໜຶ່ງໃນຊຸດແບບຮຽນຂັ້ນຕົ້ນກ່ຽວກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ເຊິ່ງຖືກພັດທະນາໂດຍການລິເລີ່ມຂອງ ຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນເຂດການຄ້າເສລີລະຫວ່າງອາຊຽນ-ອິດສະຕາລີ-ນີວຊີແລນ (ASEAN Australia New Zealand Free Trade Area Competition Committee) ໃຫ້ເປັນສ່ວນໜຶ່ງຂອງ ໂຄງການປະຕິບັດນໍາໃຊ້ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ (Competition Law Implementation Program ('CLIP')).

## 2. ເສດຖະສາດແມ່ນຫຍັງ ແລະ ເປັນຫຍັງມັນຈຶ່ງສໍາຄັນໃນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ?

- 2.1. ສາມາດໃຫ້ນິຍາມເສດຖະສາດວ່າເປັນ “ວິທະຍາສາດສັງຄົມທີ່ກ່ຽວກັບການຜະລິດ, ການແຈກຢາຍ ແລະ ການບໍລິໂພກສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ”. ເສດຖະສາດແມ່ນຖືວ່າເປັນວິທະຍາສາດສັງຄົມ ເພາະມັນນໍາໃຊ້ວິທີການຕ່າງໆໃນວິທະຍາສາດເພື່ອສຶກສາສັງຄົມ ແລະ ຄວາມສໍາພັນໃນສັງຄົມ. ເສດຖະສາດແມ່ນເຄື່ອງມືທີ່ມີອະນຸພາບໃນການປະເມີນຜົນສະທ້ອນຂອງຄວາມປະພຶດ ແລະ ການຈັດແຈງໃນຕະຫຼາດ.
- 2.2. ການແຂ່ງຂັນແມ່ນແນວຄວາມຄິດທາງເສດຖະສາດທີ່ມີລັກສະນະຂອງຂະບວນການຕະຫຼາດການແຂ່ງຂັນລະຫວ່າງຜູ້ຂາຍເພື່ອເພີ່ມກໍາໄລຂອງພວກເຂົາ ໂດຍສະເໜີໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊື້ດ້ວຍການປະສົມກັນຂອງລາຄາ, ຄຸນນະພາບ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີກວ່າການປະສົມກັນທີ່ຄູ່ແຂ່ງສະເໜີ.
- 2.3. ການນໍາສະເໜີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນໃຫ້ຕະຫຼາດມີຊຸດ “ກະຕິກາການຫຼິ້ນເກມ” ທີ່ປົກປ້ອງຂະບວນການແຂ່ງຂັນດ້ວຍຕົວມັນເອງ, ແທນທີ່ຈະປົກປ້ອງຄູ່ແຂ່ງໃນຕະຫຼາດ. ໃນລັກສະນະນີ້, ການສະແຫວງຫາການແຂ່ງຂັນທີ່ຍຸຕິທໍາ ຫຼື ມີປະສິດທິພາບຈຶ່ງສາມາດປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການປັບປຸງຢູ່ໃນສະຫວັດດິການ (ທາງເສດຖະສາດ), ປະສິດທິພາບ ແລະ ການເຕີບໂຕ ແລະ ການພັດທະນາດ້ານເສດຖະກິດ.
- 2.4. ສະຫວັດດິການແມ່ນແນວຄວາມຄິດມາດຕະຖານທີ່ຖືກໃຊ້ໃນເສດຖະສາດ ເຊິ່ງຮວບຮວມສະຫວັດດິການ (ຫຼື ສ່ວນເກີນ) ຂອງກຸ່ມຕ່າງໆໃນເສດຖະກິດ. ໃນອຸດສາຫະກໍາໃດໜຶ່ງ, ສະຫວັດດິການແມ່ນສາມາດວັດແທກດ້ວຍສ່ວນເກີນທັງໝົດ, ເຊິ່ງເປັນຜົນບວກຂອງສ່ວນເກີນຜູ້ບໍລິໂພກ (ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງສິ່ງທີ່ຜູ້ບໍລິໂພກທັງໝົດຕ້ອງໄດ້ມາໃຈທີ່ຈະຈ່າຍໃຫ້ກັບຜະລິດຕະພັນ ແລະ ລາຄາທີ່ພວກເຂົາຕ້ອງເສຍຕົວຈິງ) ແລະ ສ່ວນເກີນຜູ້ຜະລິດ (ຜົນລວມຂອງກໍາໄລທັງໝົດທີ່ຜູ້ຜະລິດສ້າງໃນອຸດສາຫະກໍາ). ການວັດແທກສະຫວັດດິການດັ່ງກ່າວແມ່ນແນວຄວາມຄິດມາດຕະຖານໃນການປະເມີນຜົນຂອງຄວາມປະພຶດ ແລະ ການຈັດແຈງໃນຕະຫຼາດ.
- 2.5. ໃນບໍລິບົດຂອງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ, ເສດຖະສາດໃຫ້ໂຄງສ້າງທີ່ເຂັ້ມແຂງສໍາລັບການວິເຄາະຕະຫຼາດ ແລະ ຜົນຂອງຄວາມປະພຶດຕໍ່ຕະຫຼາດ ເຊິ່ງລວມເຖິງ (ຜົນຂອງ) ຄວາມປະພຶດຝ່າຍດຽວ ຫຼື ແບບປະສານງານກັນຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຕະຫຼາດ (ຜົນການແຂ່ງຂັນ). ການວິເຄາະເສດຖະສາດຍັງສາມາດເປັນເຄື່ອງມືທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃນການລະບຸ ແລະ ປະເມີນຂໍ້ເທັດຈິງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນກໍລະນີການແຂ່ງຂັນ. ໃນທົ່ວໂລກ, ຜູ້ຊ່ຽວຊານດ້ານເສດຖະສາດມັກໃຫ້ຫຼັກຖານດ້ານເສດຖະສາດໃນນາມຂອງຝ່າຍຕ່າງໆໃນກໍລະນີກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ.
- 2.6. ຫຼັກຖານດ້ານເສດຖະສາດສາມາດເປັນປະໂຫຍດຕໍ່ສານໂດຍອະທິບາຍ ແລະ ນໍາໃຊ້ແນວຄວາມຄິດດ້ານເສດຖະສາດເຊິ່ງອາດຝັງໄວ້ພາຍໃນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນເຊັ່ນ:
  - a. ການແຂ່ງຂັນໄດ້ແກ່ການແຂ່ງຂັນດ້ານລາຄາ, ຄຸນນະພາບ, ການບໍລິການ ແລະ ຕົວປ່ຽນແປງອື່ນໆທີ່ມີມູນຄ່າໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍທາງທຸລະກິດເຊັ່ນ: ການເຮັດໃຫ້ກໍາໄລສູງສຸດ;
  - b. ສະຫວັດດິການ, ລວມທັງຄຸນຄ່າສ່ວນບຸກຄົນ, ການເປັນຢູ່ ແລະ ຄວາມພໍໃຈໃນສິດທິພິເສດ; ແລະ
  - c. ປະສິດທິພາບໄດ້ແກ່ປະສິດທິພາບດ້ານສະຖິຕິ (ລະດັບປະສິດທິພາບໃນຈຸດໃດໜຶ່ງຂອງເວລາ ໂດຍໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຢູ່, ຂະບວນການ ຫຼື ສະມັດຕະພາບ) ແລະ ປະສິດທິພາບດ້ານຄວາມຄ່ອງແຄ້ວ (ລະດັບປະສິດທິພາບຕະຫຼອດເວລາທີ່ສິ່ງນີ້ປ່ຽນແປງຜ່ານນະວັດຕະກໍາ, ນໍາໄປສູ່ຜະລິດຕະພັນ, ຂະບວນການ ຫຼື ສະມັດຕະພາບໃໝ່ ຫຼື ດີກວ່າ). ປະສິດທິພາບດ້ານສະຖິຕິສອງປະເພດຕົ້ນຕໍແມ່ນການຈັດສັນຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຢູ່ໃຫ້ມີຄຸນຄ່າສູງທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ເປັນໄປໄດ້ (ປະສິດທິພາບການຈັດສັນ) ແລະ ການເຮັດໃຫ້ມີຜົນໄດ້ຮັບສູງສຸດ





ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA) Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຈາກຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຢູ່ໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຕໍ່າທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ເປັນໄປໄດ້ (ປະສິດທິພາບການຜະລິດ).

- 2.7. ການແຂ່ງຂັນສາມາດສົ່ງເສີມທັງສະຫວັດດີການ ແລະ ປະສິດທິພາບໂດຍເພີ່ມຄຸນຄ່າ ແລະ ສະໜັບສະໜູນໃຫ້ມີການຈັດສັນ ແລະ ນຳໃຊ້ຊັບພະຍາກອນຢ່າງເໝາະສົມທີ່ສຸດ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ແນວຄວາມຄິດດ້ານເສດຖະສາດເຫຼົ່ານີ້ສະໜັບສະໜູນ ແລະ ແຈ້ງໃຫ້ຮັບຊາບເຖິງຈຸດປະສົງຂອງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ.

### 3. ຄຳສັບ ແລະ ແນວຄວາມຄິດທາງເສດຖະກິດສຳລັບປະເມີນການແຂ່ງຂັນ

- 3.1. ຕະຫຼາດປະກອບມີຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍທີ່ຄ້າຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ. ຕະຫຼາດແມ່ນສະໜາມການແຂ່ງຂັນ ຫຼື ສະໜາມການແຂ່ງຂັນທີ່ເປັນໄປໄດ້ລະຫວ່າງຜູ້ຂາຍທີ່ຈະຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການຂອງພວກເຂົາ. ຖ້າຜູ້ຂາຍເພີ່ມລາຄາຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການຂອງຕົນ (ທຽບຄຽງກັບຕົ້ນທຶນຂອງຕົນ), ກຳໄລສຳລັບທຸກຫົວໜ່ວຍທີ່ໄດ້ຂາຍກໍຈະເພີ່ມຂຶ້ນ, ແຕ່ການຂາຍຕໍ່ລູກຄ້າໃດໜຶ່ງອາດສູນເສຍໄປ ຖ້າພວກເຂົາບໍ່ເຕັມໃຈທີ່ຈະຊື້ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ມອບໃຫ້ໃນລາຄາທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ຈະປ່ຽນໄປຫາຜູ້ຂາຍ, ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການອື່ນແທນ.
- 3.2. ກົດຈະກຳການສ້າງຕັ້ງຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ເຊິ່ງຖືກເອີ້ນວ່າ ການກຳນົດຕະຫຼາດ ໄດ້ໃຫ້ໂຄງສ້າງດ້ານການວິເຄາະສຳລັບການສອບຖາມຜື່ນຖານວ່າ ຄວາມປະຜິດໃດໜຶ່ງ ຫຼື ການຄ້າຂາຍໃດໜຶ່ງເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະສ້າງຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນ ຫຼື ບໍ່.
- 3.3. ຕະຫຼາດອາດຖືກກຳນົດໂດຍມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັບຜະລິດຕະພັນ ແລະ ຂອບເຂດພູມສາດຂອງຕົນ, ລວມທັງການພິຈາລະນາຜະລິດຕະພັນທົດແທນໃນເສດຖະກິດທີ່ມີຢູ່ໃນອຸປະສົງ ແລະ ອຸປະທານ. ຂອບເຂດຜະລິດຕະພັນກຳນົດຜະລິດຕະພັນແຂ່ງຂັນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ເຊິ່ງຄວນຖືວ່າຢູ່ໃນຕະຫຼາດດຽວກັນ; ຂອບເຂດພູມສາດກຳນົດຂອບເຂດພື້ນທີ່ໃນພູມສາດທີ່ຄວນຖືວ່າຢູ່ໃນຕະຫຼາດດຽວກັນ. ຕົວຢ່າງ: ເມືອງໜຶ່ງອາດມີຮ້ານພິດຊາໜຶ່ງຮ້ານ, ແຕ່ສິ່ງນີ້ບໍ່ສາມາດເປັນການຜູກຂາດໄດ້ ເພາະຖ້າຮ້ານດັ່ງກ່າວເພີ່ມລາຄາຂອງຕົນຫຼາຍ, ຜູ້ບໍລິໂພກກໍອາດປ່ຽນໄປກິນເບີເກີ ຫຼື ຮ້ານພິດຊາຂອງເມືອງທີ່ຢູ່ໃກ້ຄຽງອາດຂະຫຍາຍພື້ນທີ່ການສົ່ງຂອງຕົນ. ຖ້າການທົດແທນເປັນເບີເກີ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ຂາຍພິດຊາໃນເມືອງອື່ນໆບ້ອງກັນເຈົ້າຂອງຮ້ານພິດຊາບໍ່ໃຫ້ເພີ່ມລາຄາຢ່າງໄດ້ຜົນປະໂຫຍດ, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ຜູ້ຂາຍເຫຼົ່ານີ້ກໍຈະຖືກລວມເຂົ້າໃນຕະຫຼາດກ່ຽວຂ້ອງດັ່ງກ່າວ.
- 3.4. ອຳນາດຕະຫຼາດແມ່ນອີກໜຶ່ງແນວຄວາມຄິດຕົ້ນຕໍໃນກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຢູ່ໃນເສດຖະສາດ. ໂດຍທົ່ວໄປ, ມັນຖືກໃຫ້ນິຍາມວ່າເປັນຄວາມສາມາດຂອງທຸລະກິດທີ່ຈະຮັກສາລາຄາໃຫ້ຢູ່ເໜືອ ຫຼື ລະດັບຄຸນນະພາບໃຫ້ຢູ່ລຸ່ມລະດັບການແຂ່ງຂັນ. ຜົນປະໂຫຍດຂອງອຳນາດຕະຫຼາດກະຕຸ້ນໃຫ້ທຸລະກິດແຂ່ງຂັນກັນເພື່ອຮັບເອົາມັນມາ. ອຳນາດຕະຫຼາດອາດຈະຖືກຮັບເອົາ, ຮັກສາ ແລະ ນຳໃຊ້ໂດຍບໍ່ມີບັນຫາກັບກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງແມ່ນຖືກນຳໃຊ້ຝຽງແຕ່ເມື່ອອຳນາດຕະຫຼາດຖືກຮັບເອົາ, ຮັກສາ ແລະ/ຫຼື ນຳໃຊ້ໃນລັກສະນະຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນເທົ່ານັ້ນ.
- 3.5. ລະດັບອຳນາດຕະຫຼາດຂອງທຸລະກິດບໍ່ໄດ້ວັດແທກຢ່າງກົງໄປກົງມາແບບງ່າຍໆ. ສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດແມ່ນວັດແທກໄດ້ຂ້ອນຂ້າງງ່າຍ ແລະ ສະນັ້ນ ໃນບາງຄັ້ງມັນຈຶ່ງຖືກໃຊ້ເປັນຕົວບົ່ງຊີ້ ຫຼື ຕົວແທນຂອງອຳນາດຕະຫຼາດ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຄວນເອົາໃຈໃສ່ກັບວິທີການນີ້ ຍ້ອນສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດອາດຈະໃຫ້ພາບທີ່ບໍ່ຄົບຖ້ວນ ຫຼື ຊົ່ວຄາວກ່ຽວກັບອຳນາດຕະຫຼາດຂອງທຸລະກິດໃດໜຶ່ງ. ປັດໄຈອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງອາດຈະປະກອບມີ:
  - a. ອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າ ແລະ/ຫຼື ການຂະຫຍາຍ, ໄດ້ແກ່ ຄວາມສະດວກສະບາຍທີ່ຄູ່ແຂ່ງສາມາດເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ ຫຼື



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA) Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຄູ່ແຂ່ງທີ່ມີຢູ່ສາມາດຂະຫຍາຍໃນຕະຫຼາດ ຖ້າລາຄາໃນຕະຫຼາດນັ້ນຂຶ້ນສູງກວ່າລະດັບການແຂ່ງຂັນ. ຄວາມໄປເປັນໄດ້ອັນນີ້ທີ່ທຸລະກິດໃໝ່ຈະເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດ ຫຼື ຄູ່ແຂ່ງໃນປັດຈຸບັນຈະຂະຫຍາຍ, ປ້ອງກັນ ຫຼື ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຫຼາຍຂຶ້ນສຳລັບທຸລະກິດທີ່ຈະຄິດໄລ່ລາຄາສູງເກີນລະດັບການແຂ່ງຂັນ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ຖ້າອຸປະສັກໃນການເຂົ້າ ແລະ ການຂະຫຍາຍມີຕໍ່າ, ແລ້ວທຸລະກິດທີ່ດຳລົງຕໍາແໜ່ງກໍຈະບໍ່ສາມາດນຳໃຊ້ອຳນາດຕະຫຼາດໄດ້ຢ່າງຍືນຍົງ ເຖິງແມ່ນວ່າພວກເຂົາມີສ່ວນແບ່ງຕະຫຼາດທີ່ໃຫຍ່ກໍຕາມ;

- b. ອຳນາດ 'ຕອບໂຕ້ (countervailing)' (ຂອງຜູ້ຊື້) ໄດ້ແກ່ ກຳລັງການຕໍ່ລອງລາຄາຂອງຜູ້ຊື້ໃນການເຈລະຈາກັບຜູ້ຂາຍ. ຕົວຢ່າງ: ເນື່ອງຈາກຂະໜາດຂອງຜູ້ຊື້, ຄວາມສຳຄັນດ້ານການຄ້າຂອງຕົນຕໍ່ຜູ້ຂາຍ ຫຼື ຄວາມສາມາດທີ່ຈະສະໜອງໃຫ້ກັບຕົນເອງ ຫຼື ສົ່ງເສີມການເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດໃໝ່ຂອງຜູ້ຂາຍອີກຄົນ, ຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ຊື້ທີ່ຈະເຈລະຈາກັບຜູ້ຂາຍຈຶ່ງເຮັດໜ້າທີ່ເປັນກຳລັງບັງຄັບ ແລະ ສົ່ງເສີມພຶດຕິກຳການແຂ່ງຂັນໃນດ້ານອຸປະທານ;
- c. ຂໍ້ກຳນົດທາງເສດຖະສາດສາມາດເປັນປັດໄຈທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໃນພາກສ່ວນຕ່າງໆ ເຊິ່ງຍົກຕົວຢ່າງແມ່ນກໍລະນີທີ່ລະດັບລາຄາ ແລະ/ຫຼື ຄຸນນະພາບຖືກຄວບຄຸມໂດຍເຈົ້າໜ້າທີ່ລັດຖະບານ. ສິ່ງນີ້ສາມາດຈຳກັດຂອບເຂດທີ່ທຸລະກິດສາມາດເອົາປຽບອຳນາດຕະຫຼາດຂອງພວກເຂົາ; ແລະ
- d. ຄຸນລັກສະນະຂອງທຸລະກິດ ແລະ ຕະຫຼາດໃດໜຶ່ງ ເຊິ່ງລວມເຖິງການກ່ຽວຂ້ອງກັບໂຄງສ້າງຕະຫຼາດທີ່ເໝາະສົມ.

#### 4. ແບບຈຳລອງທາງເສດຖະສາດສຳລັບປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ

- 4.1. ນັກເສດຖະສາດມັກໃຊ້ແບບຈຳລອງທາງເສດຖະສາດເພື່ອອະທິບາຍເຖິງໂລກຄວາມເປັນຈິງຜ່ານການອະທິບາຍໃຫ້ງ່າຍ ແລະ ແນວຄວາມຄິດແບບນາມມະທຳຈຳນວນໜຶ່ງ. ມີແບບຈຳລອງຕະຫຼາດໃນເສດຖະສາດທີ່ແຕກຕ່າງກັນທີ່ອາດນຳໃຊ້ເພື່ອປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ. ແບບຈຳລອງທີ່ເໝາະສົມແມ່ນຂຶ້ນກັບຂໍ້ເທັດຈິງຂອງກໍລະນີໃດໜຶ່ງ. ແບບຈຳລອງຕະຫຼາດຜື່ນຖານສີ່ແບບໃນເສດຖະສາດ, ເຊິ່ງມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນໃນເລື່ອງຂອງຈຳນວນການແຂ່ງຂັນທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຕະຫຼາດ ແມ່ນຖືກລະບຸໄວ້ພ້ອມກັບລາຍລະອຽດເພີ່ມເຕີມຢູ່ຂ້າງລຸ່ມ.
- 4.2. ແບບຈຳລອງການແຂ່ງຂັນແບບສົມບູນ (ໂດຍສົມມຸດຕິຖານ) ອະທິບາຍໂຄງສ້າງຕະຫຼາດ ທີ່ການແຂ່ງຂັນຢູ່ໃນລະດັບສູງທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ເປັນໄປໄດ້. ມັນຖືກກຳນົດໂດຍສະພາບຕະຫຼາດຫຼາຍຢ່າງໃນອຸດົມຄະຕິ, ລວມທັງຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຂໍ້ມູນສົມບູນທີ່ໃຫ້ກັບຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ຜູ້ຜະລິດທັງໝົດ, ບໍ່ມີອຸປະສັກໃນການເຂົ້າ ຫຼື ການອອກ ແລະ ມີຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ມີຄຸນສົມບັດຄືກັນຈຳນວນຫຼາຍ ຜູ້ທີ່ຈະປະຕິບັດຢ່າງມີເຫດຜົນໂດຍສິ້ນເຊີງ. ໃນແບບຈຳລອງນີ້, ບໍ່ມີທຸລະກິດໃດມີອຳນາດໃຫຍ່ໃນຕະຫຼາດ ຫຼື ຄວາມສາມາດທີ່ຈະມີອິດທິພົນຕໍ່ລາຄາ. ແບບຈຳລອງນີ້ໃຫ້ຜົນຕາມມາທີ່ໜ້າເພິ່ງໃຈໃນເລື່ອງຂອງສະຫວັດດີການ ແລະ ປະສິດທິພາບ ແລະ ເປັນຕາມມາດຕະຖານໃນການປະເມີນຜົນຂອງຄວາມປະພຶດໃນໂຄງສ້າງຕະຫຼາດການແຂ່ງຂັນທີ່ບໍ່ສົມບູນ.
- 4.3. ແບບຈຳລອງການແຂ່ງຂັນແບບຜູກຂາດຍັງສັນນິຖານວ່າມີຜູ້ຊື້ ແລະ ຜູ້ຂາຍຈຳນວນຫຼາຍທີ່ສາມາດເຂົ້າ ແລະ ອອກຢ່າງງ່າຍດາຍ, ແຕ່ຜະລິດຕະພັນໃນແບບຈຳລອງນີ້ຍັງບໍ່ມີຄຸນລັກສະນະຄືກັນ. ການຈຳແນກຜະລິດຕະພັນອະນຸຍາດໃຫ້ທຸລະກິດໃຊ້ອຳນາດຕະຫຼາດບາງຢ່າງ ແລະ ຕັດສິນໃຈດ້ານລາຄາຢ່າງເອກະລາດ, ເຊິ່ງມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະນຳໄປສູ່ລາຄາສູງຂຶ້ນ ຫຼື ສະມັດຕະພາບທີ່ບໍ່ມີປະໂຫຍດເມື່ອປຽບທຽບກັບສະຖານະການແຂ່ງຂັນທີ່

ສົມບູນ.

- 4.4. ໃນແບບຈຳລອງການຜູກຂາດໂດຍຜູ້ຂາຍຈຳນວນໜ້ອຍ ມີພຽງຜູ້ຂາຍພຽງສອງສາມຄົນທີ່ມີຂະໜາດໃຫຍ່. ທຸລະກິດເຫຼົ່ານີ້ຮູ້ຈັກ ແລະ ຝຶກຈຳລອງການກະທຳຂອງກັນເອງ ແລະ ປະຕິກິລິຍາທີ່ຄາດຫວັງເມື່ອກຳລັງກຳນົດລາຄາ ແລະ ການຕັດສິນດ້ານການແຂ່ງຂັນອື່ນໆ. ສະນັ້ນ ທຸລະກິດໃນຕະຫຼາດຜູກຂາດໂດຍຜູ້ຂາຍຈຳນວນໜ້ອຍຈຶ່ງເພິ່ງພາກັນ. ໃນສະຖານະການຜູກຂາດໂດຍຜູ້ຂາຍຈຳນວນໜ້ອຍ, ລະດັບການແຂ່ງຂັນອາດຈະແຕກຕ່າງກັນຫຼາຍ ໂດຍຂຶ້ນກັບສະຖານະຂອງຕະຫຼາດທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງ. ຜູ້ຂາຍອາດຈະແຂ່ງຂັນຢ່າງດູເດືອດ ຫຼື ທຸລະກິດສ່ວນຕົວສາມາດມີອຳນາດຕະຫຼາດຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ແລະ ຄວາມສາມາດທີ່ຈະຕອບໂຕ້ຢ່າງງຽບໆ ໂດຍລວມອຳນາດຕະຫຼາດເພື່ອຂັບເຄື່ອນລາຄາ ແລະ ກຳໄລຕໍ່ຄວາມເສື່ອມເສຍຂອງປະສິດທິພາບ ແລະ ສະຫວັດດີການ (ແລະ ລູກຄ້າ). ຜົນຕາມມາກໍຄື ຜົນຈາກການຜູກຂາດໂດຍຜູ້ຂາຍຈຳນວນໜ້ອຍສາມາດມີຄວາມຄ້າຍຄືກັບການຜູກຂາດ.
- 4.5. ໃນແບບຈຳລອງການຜູກຂາດ, ມີພຽງຜູ້ຂາຍດຽວທີ່ຄວບຄຸມຕະຫຼາດທັງໝົດຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ຜູ້ຂາຍຄົນນັ້ນສາມາດໃຊ້ອຳນາດຜູກຂາດໃນຕະຫຼາດຂອງຕົນເພື່ອຮັກສາລາຄາ ແລະ ກຳໄລໃຫ້ຢູ່ເກີນລະດັບທີ່ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ເພື່ອຜະລິດໄດ້ຕໍ່າກວ່າປະລິມານທີ່ເໝາະສົມ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນບໍ່ເກືອດຫ້າມການຜູກຂາດ, ພຽງແຕ່ການໃຊ້ອຳນາດຜູກຂາດເພື່ອສ້າງຄວາມເສຍຫາຍຕໍ່ການແຂ່ງຂັນ. ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນຍັງປ້ອງກັນບໍ່ໃຫ້ການຜູກຂາດກໍ່ຕົວຂຶ້ນຈາກຜົນຂອງການຄ້າຂາຍ (ການຄວບກົດຈະການ ຫຼື ການເຂົ້າຍຶດກົດຈະການ) ຫຼື ຄວາມປະພຶດທີ່ຕໍ່າຕ້ານການແຂ່ງຂັນ.
- 4.6. ໂດຍສ່ວນໃຫຍ່ແລ້ວ ກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນແມ່ນແນໃສ່ຄວາມປະພຶດຂອງທຸລະກິດທີ່ດຳເນີນງານໃນຕະຫຼາດຜູກຂາດໂດຍຜູ້ຂາຍຈຳນວນໜ້ອຍ ຫຼື ການຜູກຂາດ. ນີ້ກໍຍ້ອນວ່າ ທຸລະກິດທີ່ດຳເນີນງານໃນຕະຫຼາດປະເພດເຫຼົ່ານີ້ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດທີ່ຈະໃຊ້ອຳນາດຕະຫຼາດຂອງພວກເຂົາເພື່ອສ້າງຄວາມເສຍຫາຍຕໍ່ການແຂ່ງຂັນ.

---

## 5. ການປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ

- 5.1. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວການປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນບໍ່ຈຳເປັນໃນກໍລະນີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ ເພາະໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ ຂໍ້ຕົກລົງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດແມ່ນຖືວ່າເປັນການລະເມີດກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນທີ່ຊິ່ວຮ້າຍທີ່ສຸດ ແລະ ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວແມ່ນຈະຖືກເກືອດຫ້າມ ໂດຍບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງຝຶກຈຳລອງຜົນທີ່ສະເພາະເຈາະຈົງຂອງການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ. ການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດເກືອດຫ້າມຮ້າຍຜູ້ບໍລິໂພກຢູ່ສະໜິໄປໂດຍການເພີ່ມລາຄາ ແລະ ຈຳກັດການສະໜອງ, ແລ້ວກໍເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການບໍ່ມີຂາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊື້ບາງຄົນໂດຍສິ້ນເຊີງ ແລະ ແພງເກີນຄວາມຈຳເປັນຕໍ່ຄົນອື່ນໆ.
- 5.2. ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ໂດຍທຳມະດາແລ້ວ ການປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນຍິ່ງຈຳເປັນຫຼາຍຂຶ້ນໃນການຝຶກຈຳລອງຮູບແບບອື່ນໆ (ທີ່ບໍ່ມີການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດ) ຂອງຄວາມປະພຶດ ຫຼື ການຈັດແຈງ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນຝຶກຈຳລອງການອະນຸມັດໃຫ້ຄວບກົດຈະການ ແລະ ເຂົ້າຍຶດກົດຈະການ, ປະເມີນຂໍ້ຕົກລົງທີ່ອາດຈະຫຼຸດຜ່ອນການແຂ່ງຂັນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ແລະ ປະເມີນກໍລະນີການສວຍໃຊ້ອຳນາດ, ເຊິ່ງໂດຍປົກກະຕິແລ້ວ ຜົນການສືບຄົ້ນຂອງຄວາມຮັບຜິດຊອບຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີທັງອຳນາດຕະຫຼາດໃນລະດັບຫຼາຍ ແລະ ຈຸດປະສົງ ຫຼື ຜົນຕໍ່າຕ້ານການແຂ່ງຂັນ.
- 5.3. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວໃນການປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ, ນັກເສດຖະສາດໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບສະພາວະການແຂ່ງຂັນໃນ



ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area (AANZFTA)  
Economic Cooperation Support Program (AECSP)

ຕະຫຼາດໂດຍລວມ ແທນທີ່ຈະເປັນຜົນຂອງຄວາມປະພຶດກ່ຽວກັບຄູ່ແຂ່ງໃດໜຶ່ງ. ສິ່ງທີ່ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງໂດຍສະເພາະແມ່ນການພິຈາລະນາວ່າຄວາມປະພຶດໃດໜຶ່ງສ້າງ, ເພີ່ມ ຫຼື ຮັກສາອຳນາດຕະຫຼາດໃນຕະຫຼາດ, ຕົວຢ່າງ: ອຸປະສັກເພີ່ມຂຶ້ນຕໍ່ການເຂົ້າ ແລະ ການຂະຫຍາຍ ຫຼື ການກຳຈັດຄູ່ແຂ່ງຈາກການແຂ່ງຂັນຢ່າງມີປະສິດທິພາບໃນຕະຫຼາດ. ມີການທົດສອບຫຼາຍຢ່າງທີ່ອາດເປັນປະໂຫຍດໃນການປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນ, ລວມທັງ:

- a. ການທົດສອບທີ່ 'ມີ ຫຼື ບໍ່ມີ' ເຊິ່ງປຽບທຽບສະພາວະທີ່ເປັນໄປໄດ້ຂອງການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດໃດໜຶ່ງກັບຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກທົດສອບໃສ່ສະພາວະການແຂ່ງຂັນທີ່ຢູ່ໃນຕະຫຼາດນັ້ນໂດຍບໍ່ມີຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກທົດສອບ;
- b. ການທົດສອບ 'ຄວາມສຳນຶກທາງເສດຖະສາດ (ບໍ່ມີ)' ເຊິ່ງສອບຖາມວ່າ ຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກທົດສອບຈະຍັງເຮັດໃຫ້ຈຸດປະສົງ ຫຼື ຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນຫາຍໄປຈາກຄວາມສຳນຶກດ້ານເສດຖະສາດ; ແລະ
- c. ການທົດສອບ 'ການເປັນຄູ່ແຂ່ງທີ່ມີປະສິດທິພາບ' ເຊິ່ງພິຈາລະນາວ່າ ຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກທົດສອບມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະກຳຈັດແມ່ນແຕ່ຄູ່ແຂ່ງເຫຼົ່ານີ້ທີ່ມີປະສິດທິພາບໜ້ອຍທີ່ສຸດໃນຖານະທຸລະກິດທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນຄວາມປະພຶດທີ່ຖືກທົດສອບ ຫຼື ບໍ່, ໃນລັກສະນະທີ່ສ້າງຄວາມເສຍຫາຍຕໍ່ການແຂ່ງຂັນໃນຕະຫຼາດໂດຍລວມ.

5.4. ຫາໄດ້ຍາກທີ່ການນຳໃຊ້ການທົດສອບຂ້າງເທິງເພື່ອປະເມີນຜົນການແຂ່ງຂັນຈະກົງໄປກົງມາ ແລະ ອາດຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການວິເຄາະ ແລະ ຫຼັກຖານທາງເສດຖະສາດທີ່ຊ່ຽວຊານ. ຕົວຢ່າງ: ໃນການນຳໃຊ້ການທົດສອບ 'ມີ ຫຼື ບໍ່ມີ' ຕໍ່ການອະນຸມັດໃຫ້ຄວບກິດຈະການ, ມັນອາດຈະເປັນໄປໄດ້ທີ່ຈະສັນນິຖານພຽງແຕ່ວ່າ ສະພາວະຂອງການແຂ່ງຂັນໃນປັດຈຸບັນໃນຕະຫຼາດຈະຖືກສະຫງວນໃຫ້ 'ບໍ່ມີ' ການຄວບກິດຈະການ. ໃນການອະນຸມັດໃຫ້ລວມຕົວເມື່ອບໍ່ດົນມານີ້ໃນອິດສະຕາລີເຊິ່ງກ່ຽວພັນກັບບໍລິການຂົນສົ່ງທາງທະເລ, ມັນຖືກຄົ້ນພົບວ່າ ຫາກປາສະຈາກການຄວບກິດຈະການ ບໍລິການຂົນສົ່ງທາງທະເລທີ່ມີຢູ່ຂອງກິດຈະການເປົ້າໝາຍຈະຢຸດຕິ ແລະ ໃນກໍລະນີໃດກໍຕາມ ຜູ້ຊື້ທີ່ຄາດຫວັງກໍຈະສາມາດຮັບເອົາສິນຍາລູກຄ້າທັງໝົດທີ່ເຮັດໃຫ້ບໍລິການຂົນສົ່ງຢູ່ລອດໄດ້. ໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວ, ການຄວບກິດຈະການຖືກອະນຸມັດໂດຍຂຶ້ນກັບສະພາບການ, ຄຳສັນຍາ ແລະ ຂໍ້ຜູກພັນເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຜົນຕໍ່ຕ້ານການແຂ່ງຂັນຂອງຕົນ.

5.5. ມັນຈຳເປັນຢູ່ສະເໝີທີ່ຈະພິຈາລະນາຜົນການແຂ່ງຂັນໂດຍຄຳນຶງເຖິງນິຕິກຳທີ່ຈະນຳໃຊ້ ແລະ ຈຸດປະສົງຂອງນິຕິກຳນັ້ນ. ການວິເຄາະ ແລະ ຫຼັກຖານທາງເສດຖະສາດສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ປາກົດເຫັນຜົນສະທ້ອນທີ່ມີຕໍ່ການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຜົນໄດ້ຮັບຂອງຕະຫຼາດຈາກຄວາມປະພຶດ ຫຼື ການຈັດແຈງທີ່ຖືກສົງໄສ. ໃນເວລາດຽວກັນ, ມັນສຳຄັນທີ່ຈະບໍ່ໃຫ້ແນວຄວາມຄິດເຕັກນິກທາງເສດຖະສາດແທນທີ່ພາສານິຕິກຳ.

## 6. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

6.1. ຊັບພະຍາກອນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມກ່ຽວກັບເສດຖະສາດໃນບໍລິບົດຂອງກົດໝາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ. ເນື້ອຫາອາດມີປະໂຫຍດເປັນບ່ອນອ້າງອີງທົ່ວໄປສໍາລັບຜູ້ພິພາກສາໃນປະເທດສະມາຊິກອາຊຽນ:

- a. OECD, [ຄໍາແນະນຳກ່ຽວກັບສະພາ OECD ກ່ຽວກັບການກະທຳທີ່ມີປະສິດທິພາບຕໍ່ການຮ່ວມກຸ່ມເພື່ອຄອບງວ່າຕະຫຼາດຂັ້ນຮຸນແຮງ](#), 1998
- b. ມາຊິໂມ ມັອດຕາ, [ນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ; ທິດສະດີ ແລະ ພາກປະຕິບັດ](#), 2004
- c. ກອງປະຊຸມໂຕະມິນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), ອຸປະສັກຕໍ່ການເຂົ້າ, 2005
- d. ກອງປະຊຸມໂຕະມິນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), [ປະລິມານຄວາມເສຍຫາຍຕໍ່ການແຂ່ງຂັນໂດຍສານແຫ່ງຊາດ ແລະ ໜ່ວຍງານຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ](#), 2011
- e. ກອງປະຊຸມໂຕະມິນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນ OECD (OECD Competition Policy Roundtables), ນິຍາມຕະຫຼາດ, 2012
- f. OECD, [ປະມວນຄຳສັບທາງສະຖິຕິ](#)
- g. ເຄື່ອຂ່າຍຄຸ້ມຄອງການແຂ່ງຂັນສາກົນ (International Competition Network), [ການຝຶກອົບຮົມກ່ຽວກັບຄວາມຕ້ອງການ](#), ລວມທັງບົດຮຽນກ່ຽວກັບອຳນາດຕະຫຼາດ, ຜົນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ເສດຖະສາດຂອງອຳນາດ