

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและสภาพของปัญหา

ธุรกิจดิสเคาท์สโตร์ (Discount Store) เป็นธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีขนาดใหญ่และสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของแต่ละประเทศทั่วโลก เนื่องจากเป็นแหล่งสร้างรายได้และการทำงาน นอกจากนี้ ยังเป็นธุรกิจที่มีการดำเนินงานเกี่ยวข้องกับผู้บริโภคอย่างใกล้ชิดจากการขายสินค้าราคาถูก การกระจายสินค้าจากผู้ผลิต รวมถึงผลกระทบต่อผู้ค้าปลีกรายย่อยหรือโชวห่วย¹ จึงถือว่าดิสเคาท์สโตร์เป็นช่องทางหรือตัวกลางที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง

การประกอบธุรกิจดิสเคาท์สโตร์มีวิวัฒนาการเริ่มต้นในประเทศสหรัฐอเมริกา แล้วเข้ามาสู่ระบบการค้าปลีกในประเทศไทยโดยผ่านทางผู้ประกอบการธุรกิจดิสเคาท์สโตร์จากต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกาและยุโรป ในระยะแรกอยู่ในรูปแบบห้างขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Category killer) เช่น ออฟฟิส ดีโป้ (Office Depot) , ทอยส์ อาร์ อัส (Toys “R” us) ด้วยรูปแบบที่คล้ายกันทั่วโลก แต่ก็ไม่ได้สร้างผลกระทบต่อตลาดค้าปลีกโดยรวมมากนักเนื่องจากขายสินค้าเฉพาะอย่างและเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้น ต่อมาจึงเป็นดิสเคาท์สโตร์ในรูปแบบของซูเปอร์สโตร์หรือ

¹ คำว่า “โชวห่วย” ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความหมายว่า ร้านขายของชำหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ร้านชำ คือ เป็นร้านขายของจำเป็นหรือร้านขายสินค้าของแห้งต่างๆที่เป็นเครื่องอาหาร

คำว่าโชวห่วยนี้เป็นคำที่ใช้กันมานานและมีที่มาจากภาษาจีนแต่จิว คือ คำว่า “โชว” แปลว่า หยาบหรือไม้ละเอียด ไม่จำเพาะเจาะจงว่าเป็นอะไรแน่ชัด แต่เรียกกันโดยทั่วไปว่า สิ่งของทั่วไปหรือเบ็ดเตล็ด ส่วนคำว่า “ห่วย” แปลว่า ของ สิ่งของ สินค้า กล่าวคือ คนจีนสมัยก่อนซึ่งเดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทยแล้วเข้ามาเปิดร้านขนาดเล็กขายของ เขากำไรน้อยแต่ขายได้มาก จึงสามารถอยู่ได้จนกระทั่งมีฐานะมั่นคง ต่อมาคนไทยได้ดำเนินการตั้งร้านขายของตาม มีจุดเด่นที่ขายของด้วยความมีอัธยาศัยไมตรี

และคำว่า “คุ้มครองธุรกิจค้าปลีก” ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้เขียนหมายถึง การคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือโชวห่วยทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กที่ขายสินค้าหลายประเภท แต่ไม่รวมถึงร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่ขายสินค้าประเภทเดียว เช่น ร้านค้าขายกล้วยบั้ง ร้านขายส้มตำ เป็นต้น

ซูเปอร์เซ็นเตอร์ ที่มีลักษณะเป็นการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคนานาชนิดและมีราคาถูก มิได้จำกัดประเภทของสินค้า โดยเข้ามาร่วมทำธุรกิจกับผู้ประกอบการไทย ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นเปลี่ยนแปลงไป เช่น โลตัสซูเปอร์เซ็นเตอร์ที่มีการร่วมทุนระหว่างบริษัทเทสโก้ของประเทศอังกฤษกับบริษัทซี.พี. หรือกลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ของไทย คาร์ฟูร์ที่มีการร่วมทุนระหว่างบริษัทเซ็นคาร์ของฝรั่งเศสและกลุ่มเซ็นทรัล บิ๊กซีซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มคาสีโนจากประเทศฝรั่งเศสและกลุ่มเซ็นทรัล แม็คโครเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทแม่จากผู้ประกอบการจากประเทศเนเธอร์แลนด์และกลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ เป็นต้น แต่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ขณะนั้นยังเป็นกลุ่มบริษัทไทย อย่างไรก็ตาม ต่อมาในปี พ.ศ. 2540 เกิดสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำประกอบกับการอ่อนตัวของค่าเงินบาททำให้ผู้ประกอบการค้าปลีกไทยประสบกับปัญหาการขาดทุนจากส่วนต่างของอัตราแลกเปลี่ยนและการขาดสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในธุรกิจดีสเคาท์สโตร์กลายเป็นของผู้ประกอบการจากต่างประเทศแทนกลุ่มบริษัทไทย

ปัจจุบันการประกอบกิจการของธุรกิจดีสเคาท์สโตร์มีทั้งข้อดีและข้อเสีย คือ การเกิดขึ้นของดีสเคาท์สโตร์ก่อให้เกิดการสร้างงานภายในประเทศและนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในสถานประกอบการ ในขณะที่เดียวกันพฤติกรรมของดีสเคาท์สโตร์ทางการค้ายังทำให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการได้ซื้อสินค้าในราคาถูกและการได้รับบริการจากการจำหน่ายสินค้าอย่างครบวงจร อีกด้านหนึ่ง ดีสเคาท์สโตร์กลับมีข้อเสียที่ทำให้โชวห่วยจำนวนมากถูกทำลายลงเพราะไม่อาจแข่งขันกับดีสเคาท์สโตร์ได้ และในอนาคตอาจไม่มีกิจการร้านค้าปลีกรายย่อยแบบดั้งเดิมหรือโชวห่วยอยู่ต่อไป ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่สังคมเป็นห่วงในขณะนี้

สืบเนื่องจากดีสเคาท์สโตร์ประกอบด้วยทุนขนาดใหญ่ นอกจากทุนของบริษัทภายในประเทศแล้ว ยังนำมาจากบริษัทใหญ่ที่มีทุนสูงในต่างประเทศ เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในทวีปยุโรปบางประเทศ ทำให้ดีสเคาท์สโตร์สามารถกำหนดพฤติกรรมในทางการค้าได้ แต่กลับเป็นพฤติกรรมการแข่งขันทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการทำลายธุรกิจโชวห่วยและธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กภายในประเทศหมดสิ้นไป รวมทั้งอาจทำให้ผู้บริโภคซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศได้รับความเดือดร้อน คือ เมื่อปราศจากกิจการโชวห่วยและธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กแล้ว ดีสเคาท์สโตร์ก็จะมีคู่แข่งในตลาดค้าปลีก การกำหนดราคาสินค้าปลีกจึงขึ้นอยู่กับดีสเคาท์สโตร์ ทำให้ผู้บริโภคไม่อาจเลือกซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการค้าปลีกอื่นได้ ผู้บริโภคจำต้องเลือกซื้อสินค้าตามราคาดังนั้นและยังเป็นการเลือกซื้อสินค้าที่ดีสเคาท์สโตร์เพียง

อย่างเดียว ดังนั้น เมื่อพิจารณาในระยะยาว การที่ดิศเคาทส์โตร์ทำลายโฉมหน้าอันน่าจะไปสู่ปัญหาการผูกขาดทางการค้าโดยดิศเคาทส์โตร์ได้ จนท้ายที่สุดผู้บริโภคจะไม่ได้ได้รับความคุ้มครอง

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาถึงปัญหาพฤติกรรมกรรมการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมของดิศเคาทส์โตร์อันนำมาสู่การผูกขาดทางการค้าและแนวทางการแก้ไขที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายควบคุมพฤติกรรมดิศเคาทส์โตร์ดังกล่าว อันได้แก่ พระราชบัญญัติการแข่งขันทงการค้า พ.ศ. 2542 ที่ดูแลเกี่ยวกับการป้องกันการกระทำอันเป็นการผูกขาด ลดหรือจำกัด การแข่งขันในการประกอบธุรกิจ อันเป็นการส่งเสริมให้การประกอบธุรกิจเป็นไปอย่างเสรีและป้องกันมิให้เกิดการกระทำอันไม่เป็นธรรมในการประกอบธุรกิจ และระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทงการค้าว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. 2549 ที่กำหนดให้การปฏิบัติทางการค้าระหว่างดิศเคาทส์โตร์กับซัพพลายเออร์บางอย่างอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่เป็นการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นทางการตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทงการค้าฯ รวมถึงกฎกระทรวงว่าด้วยการกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือ เปลี่ยนการใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในพื้นที่ต่างๆ ในเขตเมือง ออกตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และพระราชกฤษฎีกากำหนดเขตที่ดินที่จะทำการสำรวจเพื่อการวางและจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่ 72 จังหวัด พ.ศ.2546 ออกตามพระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. 2518 ที่มีสาระสำคัญคือห้ามก่อสร้างห้างที่มีขนาดพื้นที่เกินกว่าที่กฎหมายกำหนดเท่านั้น แต่มิได้บรรเทาปัญหาที่เกิดขึ้น ดังจะเห็นได้จากข้อจำกัดแห่งกฎหมายเมื่อนำมาปรับกับพฤติกรรมดิศเคาทส์โตร์ ดังนี้

1. ปัญหาพฤติกรรมกรรมการขยายตัวอย่างไม่มีข้อจำกัด กล่าวคือ เพื่อให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำและเกิดการประหยัดต่อขนาด ดิศเคาทส์โตร์จึงมีพฤติกรรมกรรมการขยายตัวอย่างไม่จำกัดทั้งในเมืองและนอกเมือง ปัจจุบันไม่มีกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมธุรกิจดิศเคาทส์โตร์โดยผู้ประกอบการค้าปลีกข้ามชาติหรือบริษัทข้ามชาติโดยตรง จึงต้องใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กฎหมายว่าด้วยการผังเมืองและกฎหมายว่าด้วยควบคุมอาคาร โดยอ้างอิงตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการประกอบพาณิชย์กรรมค้าปลีกค้าส่ง แต่การบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวแก้ไขปัญหาก็ได้เพียงบางส่วนเท่านั้น คือ กำหนดให้อาคารพาณิชย์กรรมค้าปลีกค้าส่งที่มีขนาดพื้นที่ค้าขายตั้งแต่ 300 ถึง 1,000 ตารางเมตร สามารถตั้งอยู่ในเขตเมือง ส่วนอาคารพาณิชย์กรรมที่มีพื้นที่มากกว่า 1,000 ตารางเมตรขึ้นไป สามารถตั้งอยู่นอกเมือง อย่างไรก็ตาม กรณีการขยายกิจการในเขตเมือง ดิศเคาทส์โตร์ได้หลีกเลี่ยงกฎหมายโดยใช้วิธีการลดขนาดของพื้นที่สถานประกอบการให้เล็กลงโดยขยายกิจการในรูปแบบธุรกิจค้าปลีกที่มีขนาดพื้นที่น้อยกว่า 300 ตารางเมตร

เช่น การขยายกิจการในรูปแบบของร้านโลตัสเอ็กซ์เพรสของเทสโก้โลตัส และเลือกทำเลที่ตั้งในบริเวณที่เป็นแหล่งชุมชนซึ่งนอกจากจะขยายกิจการในเขตเมืองแล้ว ยังขยายสาขาเข้าไปในบริเวณสถานบริการน้ำมัน บริเวณบ้านจัดสรร หรือตั้งติดกับร้านค้าสะดวกซื้ออีกด้วย ทำให้ดิสเคาท์สโตร์ยังขยายตัวและเพิ่มจำนวนขึ้นได้อย่างอิสระเนื่องจากรูปแบบและขนาดของอาคารดิสเคาท์สโตร์ไม่ขัดต่อกฎหมายใด ปัญหาพฤติกรรมกรรมการขยายตัวอย่างไม่มีข้อจำกัดนี้ถือว่าเป็นปัญหาสำคัญที่มีผลต่อความอยู่รอดของโซวหน่วยภายในตลาด จะมีมาตรการทางกฎหมายเช่นใดที่มีประสิทธิภาพในการควบคุมพฤติกรรมกรรมการขยายตัวเช่นนี้

2. ปัญหาพฤติกรรมกรรมการเอาเปรียบซัพพลายเออร์¹ กล่าวคือ เนื่องจากดิสเคาท์สโตร์ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานประกอบกับความใกล้ชิดกับผู้บริโภคและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ รวมถึงการมีระบบการกระจายสินค้าเป็นของตนเอง ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจตลาดจากเดิมเป็นของซัพพลายเออร์กลายเป็นของดิสเคาท์สโตร์แล้วใช้อำนาจดังกล่าวในการเอาเปรียบซัพพลายเออร์ เช่น การเรียกร้องส่วนลด ค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้า การถอนสินค้าออกจากชั้นวางสินค้า การผลิตสินค้าแฮนด์แบรนด์และไพรเวตเลเบล (House Brands and Private Label)² การใช้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้ได้ซึ่งผลประโยชน์แก่ธุรกิจดิสเคาท์สโตร์มากที่สุด ปัญหาพฤติกรรมกรรมการเอาเปรียบของดิสเคาท์สโตร์นี้ส่งผลกระทบต่อซัพพลายเออร์ทำให้ได้รับกำไรลดลง บางกรณีก็ทำให้ภาพพจน์สินค้าของซัพพลายเออร์ไม่ได้รับความนิยมนำไปใช้ประโยชน์จากซัพพลายเออร์ทำให้เกิดพลังทางธุรกิจที่แข็งแกร่งและรวดเร็วขึ้นซึ่งนำไปสู่การผูกขาดทางการค้า ปัจจุบันแม้จะมีกฎหมายการแข่งขันทางการค้าและระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าฯ กำหนดให้การปฏิบัติทางการค้าระหว่างดิสเคาท์สโตร์กับซัพพลายเออร์บางอย่างเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่เป็นการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นทางการตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้าฯ ก็ตาม แต่กฎหมายก็มิได้มีหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนและครอบคลุมเพียงพอ เช่น มิได้กำหนดในเรื่องความรับผิดชอบของซัพพลายเออร์รายอื่นที่รู้หรือควรจะรู้ถึงพฤติกรรมกรรมการเอาเปรียบซัพพลายเออร์ การคุ้มครองและเยียวยาซัพพลายเออร์ที่ได้รับผลกระทบจากพฤติกรรมดิสเคาท์สโตร์ เป็นต้น รวมถึงการไม่กำหนดบท

¹ คำว่า “ซัพพลายเออร์” ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความหมายว่า ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย

² ดูบทที่ 2 หน้า 31-33.

นิยามคำสำคัญ เช่น คำว่า “ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก” คำว่า “เสียหาย” ทำให้ยากแก่ตีความ ปัญหาในเรื่องนี้คือควรจะมีมาตรการทางกฎหมายอย่างไรเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดสถานะเช่นนี้ขึ้น

3. ปัญหาพฤติกรรมการตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าปกติ กล่าวคือ ดิสเคาท์สตรีมีพฤติกรรมการแข่งขันโดยการขายสินค้าราคาถูกลงทุกวันในประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคสำหรับใช้ในครัวเรือนที่ลูกค้านิยมเลือกซื้อ และการขายสินค้าราคาต่ำกว่าต้นทุนที่ขายแบบลดราคาสินค้าประเภทขายดีมากและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค หมุนเวียนเปลี่ยนสินค้าทุกสัปดาห์ภายในระยะเวลาสั้น ทั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้จ่ายในร้านของตนให้มากที่สุดและเพิ่มยอดขายของดิสเคาท์สตรี พฤติกรรมการขายเช่นนี้ย่อมทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์ แต่อีกด้านหนึ่งเป็นการทำลายคู่แข่งทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมโดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก โดยเหตุดังกล่าว ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางการพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. 2549 กำหนดให้พฤติกรรมการขายสินค้าราคาต่ำกว่าต้นทุนถือว่าการปฏิบัติทางการค้าที่อาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่เป็นการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรมตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้าฯ ยกเว้นเป็นการขายสินค้าบางกรณีตามที่กำหนดไว้ เช่น การขายสินค้าใกล้หมดอายุ แต่พฤติกรรมการขายสินค้าราคาถูกลงทุกวันไม่มีกฎหมายใดกำหนดหลักเกณฑ์เอาไว้ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาหลักเกณฑ์แห่งพฤติกรรมที่ต้องห้ามตามกฎหมายการแข่งขันทางการค้า พฤติกรรมการขายสินค้าราคาต่ำกว่าต้นทุนและพฤติกรรมการขายสินค้าราคาถูกลงทุกวันดังกล่าวถือได้ว่าเป็นกรณีการกำหนดหรือรักษาระดับราคาซื้อหรือขายสินค้าหรือค่าบริการอย่างไม่เป็นธรรมอันผิดต่อกฎหมาย แต่เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจดิสเคาท์สตรีไม่เข้าข่ายการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดตามกฎหมาย จึงไม่อาจเอาผิดต่อดิสเคาท์สตรีอันเนื่องมาจากพฤติกรรมดังกล่าวได้ จึงเป็นปัญหาว่าจะมีมาตรการทางกฎหมายอย่างไรที่จะเข้าไปควบคุมพฤติกรรมเช่นนี้

เพราะฉะนั้น แม้ว่าจะมีการบังคับใช้กฎหมายว่าด้วยการผังเมือง และกฎหมายว่าด้วยควบคุมอาคาร แต่ก็ไม่สามารถควบคุมจำนวนกิจการที่เพิ่มขึ้นได้ รวมถึงการควบคุมพฤติกรรมการตั้งราคาสินค้าต่ำกว่าปกติและพฤติกรรมการเอาเปรียบซัพพลายเออร์ของธุรกิจดิสเคาท์สตรีที่อยู่ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้าก็เช่นเดียวกัน เนื่องจากกฎหมายทั้ง 3 ฉบับดังกล่าวเป็นกฎหมายที่ไม่ได้กำหนดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์จะควบคุมการกระทำของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่โดยตรง กฎหมายการควบคุมพฤติกรรมธุรกิจดิสเคาท์สตรีของประเทศไทยจึงยังไม่ปรากฏอย่างชัดเจน

ปัจจุบันมีการเรียกร้องของผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนจำนวนมากเพื่อให้มีกฎหมายควบคุมพฤติกรรมของดีเอสไอ กระทรวงพาณิชย์จึงเสนอร่างพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง พ.ศ. โดยมีเจตนารมณ์เพื่อเพื่อจัดระเบียบการค้าปลีกค้าส่งให้เกิดประโยชน์ต่อภาคเศรษฐกิจการค้าและบริการ และเกิดประโยชน์ต่อสาธารณะชนและผู้บริโภค รวมทั้งเป็นการสร้างโอกาสแก่ผู้ประกอบการธุรกิจรายใหม่ อย่างไรก็ตาม ร่างพระราชบัญญัตินี้ยังคงมีประเด็นที่ต้องพิจารณาดังจะได้อธิบายในบทที่ 3

ดังนั้น กฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ในปัจจุบันมีข้อจำกัดในการปรับใช้กับการประกอบธุรกิจดีเอสไอ และการให้ความคุ้มครองซัพพลายเออร์ที่มีอำนาจต่อรองทางการค้าต่ำกว่าธุรกิจดีเอสไอ ทำให้ซัพพลายเออร์ถูกเอารัดเอาเปรียบ รวมถึงการปราศจากมาตรการส่งเสริมธุรกิจค้าปลีกรายย่อย ไซวช่วย ให้สามารถแข่งขันอยู่ในตลาดค้าปลีกได้อย่างไม่เดือดร้อน ตลอดจนหลักเกณฑ์ที่รองรับผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหม่เข้าสู่ตลาดการแข่งขันในอนาคต

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ศึกษาถึงลักษณะทั่วไปของดีเอสไอ ลักษณะสำคัญของพฤติกรรมดีเอสไอ กฎหมายเกี่ยวกับพฤติกรรมของดีเอสไอ รวมถึงปัญหาทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนวิเคราะห์ร่างพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง พ.ศ. โดยเปรียบเทียบกับกฎหมายต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกาทั้งกฎหมายระดับสหพันธรัฐและกฎหมายมลรัฐ รวมทั้งประเทศญี่ปุ่น เพื่อเป็นแนวทางในการวางกรอบกฎหมายควบคุมพฤติกรรมดีเอสไอของประเทศไทยเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงไปสู่การผูกขาดทางการค้าและให้เป็นกฎหมายส่งเสริมการประกอบธุรกิจค้าปลีกเป็นไปอย่างเสรีและเป็นธรรม มีหลักเกณฑ์ที่เป็นกลางอันนำมาซึ่งการอยู่ร่วมกันระหว่างธุรกิจดีเอสไอกับไซวช่วย รวมทั้งแนวทางการควบคุมที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพปัจจุบันและไม่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตในการแข่งขันทั้งในประเทศและต่างประเทศ

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงลักษณะทั่วไป และการเข้ามาดำเนินธุรกิจของดีเอสไอ รวมถึงความสัมพันธ์ภายในธุรกิจค้าปลีกระหว่างดีเอสไอกับซัพพลายเออร์ ผู้ค้าส่ง ไซวช่วย และผู้บริโภค
2. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบพฤติกรรมการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมของธุรกิจดีเอสไอ และผลกระทบที่อาจก่อให้เกิดการผูกขาดขึ้นในอนาคต ตลอดจนหลักเกณฑ์ทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง

3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและข้อจำกัดของกฎหมายไทยต่อการควบคุมพฤติกรรมของธุรกิจดิสเคาท์สโตร์ รวมทั้งการคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กและโชวห่วย ตลอดจนหาแนวทางที่เหมาะสมและเป็นธรรมเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นและอาจจะเกิดขึ้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง

4. เพื่อศึกษาถึงกฎเกณฑ์ในการควบคุมพฤติกรรมของธุรกิจดิสเคาท์สโตร์และการคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกในต่างประเทศ

ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาจากบทบัญญัติของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หนังสือ บทความ ตำราทางวิชาการ และงานวิจัยอื่นๆ รวมทั้งวารสารที่เกี่ยวข้อง

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการควบคุมธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศหรือดิสเคาท์สโตร์เท่านั้น ไม่รวมถึงธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อ และคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกขนาดทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กที่เป็นธุรกิจค้าปลีกขายสินค้าหลายประเภทแต่ไม่รวมถึงธุรกิจค้าปลีกที่ขายสินค้าประเภทเดียว เช่น ร้านขายกล้วยปิ้ง ร้านขายส้มตำ

วิธีการศึกษา

เป็นการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary Research) โดยศึกษาค้นคว้าจากทั้งแหล่งปฐมภูมิ คือ บทบัญญัติทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ พระราชบัญญัติผังเมือง พ.ศ. 2518 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2542 ทั้งนี้รวมถึงกฎกระทรวง ข้อบัญญัติและพระราชกฤษฎีกาที่เกี่ยวข้องด้วย เป็นต้น นอกจากนี้ ได้ศึกษาค้นคว้าจากข้อมูลทุติยภูมิ คือ ข้อมูลจากเอกสาร ตำรา บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องทั้งที่เป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ตลอดจนข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น สารสนเทศจาก World Wide Web เพื่อข้อมูลที่หลากหลาย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. ได้ทราบถึงลักษณะทั่วไป และการเข้ามาดำเนินธุรกิจของดิสเคาท์สโตร์ รวมถึงความสัมพันธ์ภายในธุรกิจค้าปลีกระหว่างดิสเคาท์สโตร์กับซัพพลายเออร์ ผู้ค้าส่ง โชวห่วย และผู้บริโภค

2. ได้ทราบถึงรูปแบบพฤติกรรมกรรมการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมของธุรกิจดีเอสเคาท์สไตร์ และผลกระทบที่อาจก่อให้เกิดการผูกขาดขึ้นในอนาคต ตลอดจนหลักเกณฑ์ทางเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง
3. ได้ทราบถึงปัญหาและข้อจำกัดของกฎหมายไทยต่อการควบคุมพฤติกรรมของธุรกิจดีเอสเคาท์สไตร์ รวมทั้งการคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กและโชวห่วย ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นและอาจเกิดขึ้นแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม
4. ได้ทราบถึงกฎเกณฑ์ในการควบคุมพฤติกรรมของธุรกิจดีเอสเคาท์สไตร์และการคุ้มครองธุรกิจค้าปลีกในต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศญี่ปุ่น