

สรุปความคิดเห็นต่อร่างประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมในธุรกิจแฟรนไชส์ (ฉบับที่ ๒)

รับฟังความคิดเห็นทางระบบเครือข่ายสารสนเทศของสำนักงาน (www.otcc.or.th) ตั้งแต่วันที่ ๒๙ พฤษภาคม ๒๕๖๓ ถึงวันที่ ๒๗ มิถุนายน ๒๕๖๓

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
<p>ข้อ ๓ ให้ยกเลิกความในข้อ ๔ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมในธุรกิจแฟรนไชส์ และให้ใช้ความต่อไปนี้แทน</p> <p>“ข้อ ๔ การขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์เป็นผู้บริหารและดำเนินการด้วยตนเอง หรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ จะต้องแจ้งให้แฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุดได้ทราบและให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่แฟรนไชส์ซีรายนั้นก่อน ทั้งนี้ แฟรนไชส์ซอร์จะต้องให้ระยะเวลาในการพิจารณาแก่แฟรนไชส์ซีอย่างเหมาะสมในการแจ้งกลับ</p> <p>ในการขยายสาขาหรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ตามวรรคหนึ่ง ให้พิจารณาจากเงื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์</p>	<p><b>๑. นายกมลชัย เวทีบุรณะ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เห็นด้วยที่จะกำหนดให้การพิจารณาเรื่อง การขยายสาขาตามแนวทางการพิจารณาฯ ครอบคลุมทั้ง การขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์เองและแฟรนไชส์ซีรายอื่น แต่เห็นควรแก้ไขข้อความให้ครอบคลุมถึงการขยาย โดยบุคคลอื่นที่มีใช้แฟรนไชส์ซอร์หรือแฟรนไชส์ซีเดิม</li> </ul> <p><b>๒. นายศิริศักดิ์ จิงถาวรณ</b>  <b>คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เห็นด้วยกับข้อความที่แก้ไขใหม่ แต่อยากให้ <u>มีเงื่อนไขคุ้มครองแฟรนไชส์ซี</u> ในกรณีที่แฟรนไชส์ซี <u>ไม่ต้องการขยายสาขาเพิ่ม หากยังมีความสามารถ ในการให้บริการแก่ผู้บริโภคได้</u></li> </ul> <p><b>๓. นางสาวศุฑาธา เชาวน์สุขุม</b>  <b>ข้าราชการบำนาญ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เห็นด้วย แต่อย่างไรก็ตามจะมีข้อกำหนดอย่างไร หรือให้ตกลงในเงื่อนไขสัญญาถึงระยะทาง ความต้องการของตลาดในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้ เป็นที่ยอมรับกันก่อน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เห็นควรปรับปรุงร่าง เป็น “การดำเนินการเกี่ยวกับการขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์เป็นผู้บริหารและดำเนินการด้วยตนเอง หรือให้ สิทธิ แก่แฟรนไชส์ ซีรายใดหรือ บุคคลอื่นในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์” เพื่อให้ข้อความ มีความชัดเจนยิ่งขึ้น</li> <li>เห็นควรคงร่างเดิม เนื่องจาก การกำหนดให้แฟรนไชส์ซีมีสิทธิ ในการห้ามขยายสาขา จะทำให้แฟรนไชส์ซอร์ไม่สามารถขยาย สาขาซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการแข่งขันทางการค้าระหว่างตรา สินค้า (Inter-brand competition)</li> <li>เห็นควรคงร่างเดิม เนื่องจาก การกำหนดระยะทาง และความต้องการของตลาดมีความแตกต่างตามประเภทธุรกิจ จึงต้องพิจารณาเป็นรายกรณี</li> </ul>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
<p>ปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการในพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวข้องและปัจจัยสภาพการแข่งขันในตลาดประกอบกัน”</p>	<p><b>๔. นายณัฐกร สิงห์ศิริ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ร่างประกาศฉบับนี้ ส่งผลกระทบต่อบุคคลภายนอกหรือบุคคลที่ ๓ นั่นคือ ผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับสิทธิ (แฟรนไชส์ซีรายใหม่) ในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ ที่ถูกจำกัดโอกาสในสิทธิประกอบกิจการของเอกชน ซึ่งรัฐธรรมนูญ รับรองตามมาตรา ๔๐ นอกจากนี้ ร่างประกาศดังกล่าวยังไม่มีมาตรการเยียวยาสิทธิ (ซึ่งอาจต้องเสียหายจากการขาดโอกาสทางเศรษฐกิจหรือโอกาสอื่นใดทำนองเดียวกัน) ของบุคคลภายนอกนี้แต่อย่างใด จึงเป็นการไม่ได้สัดส่วนและไม่พอสมควรแก่เหตุ ตามรัฐธรรมนูญ มาตรา ๒๖ เพราะการซึ่งรัฐกำหนดให้แฟรนไชส์ซอร์ต้องให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่แฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ก่อนนั้น ย่อมส่งผลทางอ้อมแก่การจำกัดสิทธิประกอบกิจการของบุคคลที่ ๓ ซึ่งไม่อาจทราบหรือคาดการณ์ล่วงหน้าได้ เพราะไม่มีข้อมูลประกอบการตัดสินใจ"</li> </ul> <p><b>๕. นายกมลชัย เวทีบุรณะ</b></p> <p>“การให้พิจารณาจากเงื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์ ... ประกอบกัน” มีความไม่ชัดเจน กล่าวคือ ข้อความนี้ทำให้เกิดการตีความได้หลายแนวทาง เช่น</p> <p>(๑) สัญญาแฟรนไชส์จะต้องกำหนดให้ <u>มีข้อความเรื่องการขยายสาขาในสัญญาเสมอ</u></p> <p>(๒) หากเงื่อนไขในสัญญากำหนดเรื่องการขยายสาขาไว้อย่างไรก็ให้ปฏิบัติตามนั้น เช่น</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>เห็นควรคงร่างเดิม</b> เนื่องจาก การแก้ไขร่างประกาศฯ มีเจตนารมณ์เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่แฟรนไชส์ซีรายเดิมที่ประกอบธุรกิจที่อาจได้รับผลกระทบจากกรณีการขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์หรือกรณีการให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดหรือบุคคลอื่นในการเปิดสาขาใหม่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกับแฟรนไชส์ซีรายเดิมดังกล่าว แต่ยังคงต้องให้ความสมดุลกับการขยายสาขาเพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของแฟรนไชส์ซอร์ด้วย</li> <li>• <b>เห็นควรปรับปรุงร่าง</b> ข้อ ๔ วรรคสอง เป็น “ในการพิจารณาพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดตามวรรคหนึ่งให้พิจารณาจากปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวข้องและปัจจัยสภาพการแข่งขันในตลาดประกอบกัน” เพื่อให้เกิดความชัดเจนว่าในการพิจารณาพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดตามวรรคหนึ่งต้องพิจารณาปัจจัยใดบ้าง</li> </ul>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p><u>สัญญาอาจกำหนดให้สิทธิในการพิจารณาการขยายสาขาเป็นสิทธิขาดของแฟรนไชส์ซอร์แต่เพียงผู้เดียว (จึงไม่จำเป็นต้องให้ออกาสแฟรนไชส์ซีก่อน) หรือแม้กระทั่งกำหนดว่า หากแฟรนไชส์ซอร์แจ้งให้แฟรนไชส์ซีต้องเปิดสาขาเพิ่มและแฟรนไชส์ซีปฏิเสธให้ถือว่าแฟรนไชส์ซีผิดสัญญา เป็นต้น</u></p> <p>(๓) ให้พิจารณาเงื่อนไขในสัญญาทั้งฉบับ ประกอบการพิจารณาการขยายสาขา (ไม่ใช่เงื่อนไขเรื่องการขยายสาขาโดยตรง)</p> <p><b>๖. นางสาวเจนทิพย์ ฤกษ์ศานติวงษ์</b>  <b>บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)</b>          การให้พิจารณาจากเงื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์ นั้น จะต้องกำหนดเงื่อนไขไว้อย่างไร หรือเพียงใดจึงจะกระทำได้</p> <p>๑) <u>กรณีแฟรนไชส์ซีรายเดิมขอใช้สิทธิเปิดสาขาใหม่แฟรนไชส์ซอร์จะใช้ดุลพินิจให้สิทธิกับรายใหม่ได้หรือไม่ หากมีเหตุผลทางธุรกิจ</u></p> <p>๒) <u>การปฏิเสธผู้ประสงค์เข้าเป็นแฟรนไชส์ซีรายใหม่ อาจจะไม่เป็นธรรมในทางการค้า กีดกันทางการค้า</u></p> <p><b>๗. นายสมคิด บุญลั่นเหลือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● "มีข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการตีความหมายของข้อ ๔ วรรคสอง ดังนี้</li> </ul>	<p>● <b>เห็นควรปรับปรุงร่าง</b> โดยเพิ่มเติมข้อความ “เว้นแต่แฟรนไชส์ซีรายเดิมมีผลประกอบการที่ไม่ผ่านเกณฑ์ที่แฟรนไชส์ซอร์กำหนดอย่างชัดเจนและแจ้งให้ทราบล่วงหน้าแล้ว” เพื่อเป็นข้อยกเว้นกรณีที่แฟรนไชส์ซีรายเดิมมีผลประกอบการไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด ทั้งนี้ แม้เจตนารมณ์ในการปรับแก้ไขร่างประกาศฯ จะเป็นไปเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่แฟรนไชส์ซีรายเดิม แต่ก็ต้องไม่สร้างภาระแก่แฟรนไชส์ซอร์ในการขยายสาขา เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจเช่นกัน</p> <p>● <b>เห็นควรคงร่างเดิม</b> เนื่องจากเจตนารมณ์ในการปรับปรุงประกาศฯ เพื่อให้ความคุ้มครองกับแฟรนไชส์ซีที่ได้รับสิทธิจากแฟรนไชส์ซอร์จากผลกระทบที่ได้รับจากการเปิด</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>ตามข้อ ๔ วรรคหนึ่ง ข้าพเจ้าเห็นว่ามิบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ ๓ ประเภท คือ</p> <p>๑) แฟรนไชส์ซอร์ ซึ่งต้องการขยายสาขา โดยเป็นผู้บริหารและดำเนินการด้วยตนเอง</p> <p>๒) แฟรนไชส์ซีรายใดซึ่งได้รับสิทธิจาก แฟรนไชส์ซอร์ และ</p> <p>๓) แฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุด ซึ่งจะเป็นผู้ได้รับสิทธิในการเปิดสาขาใหม่ก่อน</p> <p>ดังนั้น ในข้อ ๔ วรรคสอง ที่ระบุเกี่ยวกับแนวทาง ในทางพิจารณาในการขยายสาขาหรือให้สิทธิแก่ แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ ตามวรรคหนึ่งนั้น มีประเด็นว่าผู้ร่างมีเจตนารมณ์ ต้องการให้บังคับใช้กับบุคคลทั้ง ๓ ประเภทตามข้อ ๔ วรรคหนึ่งหรือไม่ หรือต้องการบังคับใช้เฉพาะ กับบุคคลประเภท (๒) เท่านั้น ทั้งนี้ ตามความเห็นส่วนตัว ในการตีความ เห็นว่าข้อ ๔ วรรคสอง มุ่งหมาย ครอบคลุมถึงบุคคลทั้ง ๓ ประเภทตามวรรคหนึ่ง แต่ไม่แน่ใจว่าจะตรงตามเจตนารมณ์ของผู้ร่างฯ หรือไม่ เนื่องจากการใช้ถ้อยคำในวรรคสองอาจทำให้ตีความ ไปในทางอื่นได้"</p> <p><b>๘. นายสมัครชัย มีเดช</b>  <b>ส่วนส่งเสริมธุรกิจแฟรนไชส์</b>  <b>กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การกำหนดให้แฟรนไชส์ซอร์ จะต้องแจ้งให้ แฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุดได้ทราบและ</li> </ul>	<p>สาขาใหม่ที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของแฟรนไชส์ซีรายเดิม</p> <p>● เห็นควรปรับปรุงร่าง เป็น “แฟรนไชส์ซอร์จะต้องให้ระยะเวลา ในการพิจารณาแก่แฟรนไชส์ซีไม่น้อยกว่า ๓๐ วัน ในการแจ้ง กลับ” เพื่อให้เกิดความชัดเจนยิ่งขึ้น</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>ให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่แฟรนไชส์ซีรายนั้นก่อนเป็นแนวทางที่คุ้มครองสิทธิให้แก่แฟรนไชส์ซีเพื่อให้โอกาสตัดสินใจว่าต้องการเปิดสาขาใหม่บริเวณใกล้เคียงหรือไม่ อย่างไรก็ตาม แนวทางดังกล่าวอาจทำให้แฟรนไชส์ซอร์ขาดความคล่องตัวในการขยายธุรกิจ รวมทั้งการให้ระยะเวลาในการพิจารณาแก่แฟรนไชส์ซีอย่างเหมาะสมในการแจ้งกลับ โดยไม่กำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ทำให้การพิจารณาต้องใช้ดุลยพินิจเป็นรายกรณี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การกำหนดให้แฟรนไชส์ซอร์ จะต้องพิจารณาปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการในพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยสภาพการแข่งขันในตลาดประกอบกัน หากต้องการขยายสาขาหรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ <u>ควรกำหนดรายละเอียดให้มีความชัดเจนว่าแฟรนไชส์ซอร์ต้องพิจารณาปัจจัยดังกล่าวอย่างไร</u></li> </ul> <p><b>๙. นางสาวชุตินาถ บุญญาอศุยกิจ</b> บริษัท บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ <ol style="list-style-type: none"> <li>๑) การกำหนดระยะห่างสูงสุด (Maximum Distance) จากสาขาแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุด</li> </ol> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เห็นควรคงร่างเดิม เนื่องจากการกำหนดระยะห่างควรมีความแตกต่างตามธุรกิจ จึงควรมีการพิจารณาเป็นรายกรณี การกำหนดระยะห่าง ๑ กิโลเมตร อาจไม่เพียงพอสำหรับธุรกิจบางประเภท</li> </ul>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>ขอเสนอให้กำหนดเกณฑ์ในการพิจารณา “พื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุด” โดยกำหนดระยะห่างสูงสุด (Maximum Distance) จากสาขาแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดเป็นระยะทางที่แน่นอน เช่น หากสาขาใหม่ที่จะเปิดอยู่ในระยะห่างจากสาขาที่ใกล้เคียงที่สุดเกินกว่า ๑ km ให้ถือว่าสาขาที่จะเปิดใหม่นั้นหลุดพ้นจากการที่จะต้องให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่สาขาเดิม รวมถึงกำหนดข้อยกเว้นของ “พื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุด” เช่น หากเป็นคนละอำเภอหรือจังหวัด ให้ได้รับยกเว้นไม่ต้องปฏิบัติตามร่างประกาศฯข้อนี้ เป็นต้น</p> <p>เหตุผล เพื่อความชัดเจนแน่นอนในการปฏิบัติตามประกาศและไม่จำกัดสิทธิในการเปิดสาขาใหม่แก่แฟรนไชส์ซอร์ หรือแฟรนไชส์ซีรายอื่นใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์จนเกินไป</p> <p>๒) การใช้บังคับเฉพาะกรณีที่เป็นการขายสาขาแฟรนไชส์ที่มีรูปแบบลักษณะของสาขา (model/format) เดียวกันกับสาขาของแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุด</p> <p>ขอเสนอให้เพิ่มเติมว่า ข้อนี้ ใช้บังคับเฉพาะกรณีที่เป็นการขายสาขาแฟรนไชส์ที่มีรูปแบบลักษณะของสาขา (model/format) เดียวกันกับสาขาของแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุดเท่านั้น</p> <p>เหตุผล เนื่องจากแฟรนไชส์ซอร์บางรายมีรูปแบบร้านสาขาหลายรูปแบบ (model/format)</p>	<p>● เห็นควรคงร่างเดิม เนื่องจากรูปแบบลักษณะของสาขาไม่มีความแตกต่าง โดยร่างประกาศฯ มีเจตนาใช้บังคับกับลักษณะของสาขาในทุกรูปแบบ</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>ที่มุ่งเน้นไปยังตลาด ฐานลูกค้าและความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน และอาจมีการเปิดอนุญาตให้แฟรนไชส์ในบางรูปแบบเท่านั้น ดังนั้น หากไม่ได้กำหนดให้ชัดเจนว่าใช้บังคับเฉพาะกรณีที่เป็น การขยายสาขาแฟรนไชส์ที่มีรูปแบบเดียวกับร้านของแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุดเท่านั้น จะทำให้เกิดปัญหาในทางปฏิบัติแก่แฟรนไชส์ซอร์ ในการขยายสาขาใหม่ของตนเองในรูปแบบที่ไม่ได้เปิดอนุญาตให้แฟรนไชส์ให้แก่ผู้ใด</p> <p>๓) การเพิ่มเติมข้อความ “หรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์” อาจทำให้เกิดปัญหา</p> <p>การเพิ่มเติมข้อความ “หรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์” อาจทำให้เกิดปัญหาในทางปฏิบัติ</p> <p>เหตุผล เนื่องจากในบางกรณี ผู้ที่สนใจจะเปิดแฟรนไชส์สาขาใหม่เป็นผู้หาพื้นที่มาเอง เพื่อเปิดร้านของตนเอง ดังนั้น หากต้องให้สอบถามและให้สิทธิแฟรนไชส์ซีรายเดิมที่อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดก่อน บุคคลผู้ที่สนใจดังกล่าวอาจจะเสียโอกาสที่จะเปิดสาขาใหม่ของตนเองได้ รวมถึงอาจเป็นการไม่เป็นธรรม และสมควรที่จะเปิดเผยข้อมูลความลับและโอกาสทางธุรกิจและทำเลที่ตั้งของผู้ที่สนใจดังกล่าวให้แฟรนไชส์ซีรายเดิมได้รับทราบด้วย ยิ่งไปกว่านั้น หากแฟรนไชส์ซีรายเดิมประสงค์ที่จะเปิดสาขานั้น</p>	<p>● เห็นควรคงร่างเดิม เนื่องจาก การแก้ไขร่างประกาศฯ มีเจตนารมณ์เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่แฟรนไชส์ซีรายเดิมที่ประกอบธุรกิจที่อาจได้รับผลกระทบจากกรณีการขยายสาขาโดยแฟรนไชส์ซอร์หรือกรณีการให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซีรายใดหรือบุคคลอื่นในการเปิดสาขาใหม่ ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกับแฟรนไชส์ซีรายเดิมดังกล่าว แต่ยังคงต้องให้ความสำคัญสมดุลกับการขยายสาขาเพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจของแฟรนไชส์ซอร์ด้วย</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>แฟรนไชส์ซอร์ก็ไม่สามารถบังคับให้ผู้เสนอพื้นที่นำพื้นที่นั้นออกให้แฟรนไชส์ซีรายเดิมใช้เพื่อประกอบกิจการได้ ดังนั้น ขอเสนอให้กำหนดข้อยกเว้นการขยายสาขาสำหรับรูปแบบร้านที่แฟรนไชส์ซีต้องดำเนินการหาพื้นที่เพื่อมาประกอบกิจการเอง</p> <p>๔) การกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสมให้ชัดเจน ขอเสนอให้ระบุระยะเวลาที่ชัดเจนที่แฟรนไชส์ซอร์จะต้องให้แก่สาขาแฟรนไชส์ซีรายที่อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดในการพิจารณาในการแจ้งกลับ</p> <p>เหตุผล คำว่า “ระยะเวลาที่เหมาะสม” ไม่มีความชัดเจนและขึ้นอยู่กับความคิดเห็นตามดุลพินิจของแต่ละบุคคล ดังนั้น เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในทางปฏิบัติ จึงขอเสนอให้แก้ไขระยะเวลาที่ชัดเจน เช่น ไม่น้อยกว่า ๗ วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรจากแฟรนไชส์ซอร์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● เจื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์ เห็นควรให้อธิบาย หรือเพิ่มเติมเกณฑ์ในการพิจารณา “เจื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์” เพื่อให้เกิดความชัดเจนในทางปฏิบัติยิ่งขึ้นว่า “เจื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์” ตามที่เพิ่มเติมในร่างประกาศฯ นี้ มีเจตนาารมณ์ที่จะใช้บังคับอย่างไร และแฟรนไชส์ซอร์ต้องพิจารณา “เจื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์”  อย่างไรก็ตาม เจื่อนไขในสัญญาแฟรนไชส์แบบใดที่ถือว่าไม่เป็นธรรมแก่แฟรนไชส์ซีรายเดิมในการขยายสาขาหรือให้สิทธิแก่แฟรนไชส์ซี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เห็นควรปรับปรุงร่าง เป็น “แฟรนไชส์ซอร์จะต้องให้ระยะเวลาในการพิจารณาแก่แฟรนไชส์ซีไม่น้อยกว่า ๓๐ วัน ในการแจ้งกลับ” เพื่อให้เกิดความชัดเจนยิ่งขึ้น</li> <li>● เห็นควรปรับปรุงร่างฯ โดยตัดข้อความในวรรคสอง เกี่ยวกับเจื่อนไขในสัญญาออก เพื่อให้เกิดความชัดเจนว่าในการพิจารณาพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดตามวรรคหนึ่ง ต้องพิจารณาปัจจัยใดบ้าง</li> </ul>



หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>รายได้ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการปฏิบัติตามประกาศ</p> <p><b>๑๐. นายพรเทพ วุ้ยยื้อ</b>  <b>บริษัท ดอยช้าง แพรนไฮส์ แมเนจเม้นต์ จำกัด</b></p> <p>๑) การแจ้งแพรนไฮส์ซีที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงที่สุด ควรมีคำจำกัดความที่ชัดเจน เนื่องจากแต่ละชนิด แพรนไฮส์จะมีลักษณะธุรกิจหรือบริการที่แตกต่างกัน <u>คำว่าใกล้เคียงควรกำหนดอย่างชัดเจน ในเชิงระยะทางหรือขนาดความต้องการของผู้บริโภค</u></p> <p>๒) หากต้องแจ้งและต้องตอบกลับเป็นลายลักษณ์อักษร <u>เมื่อมีข้อโต้แย้งก็จะทำให้แพรนไฮส์ซอร์สูญเสียโอกาสได้</u> เนื่องจากแพรนไฮส์ซีส่วนใหญ่จะโต้แย้ง <u>แม้ว่าขนาดของพื้นที่หรือความต้องการอาจไม่มีผลกระทบต่อการค้าดำเนินการของตัวเอง</u></p> <p>ยกตัวอย่างเช่น <u>กรณีการเปิดในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ แพรนไฮส์ซีจะโต้แย้งเพื่อต้องการดำเนินการเพียงเจ้าเดียวแม้ว่าความเหมาะสมและขนาดทางธุรกิจและการเพิ่มบริการให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้อย่างสมควรต้องมีมากกว่า ๑ สาขาขึ้นไป</u></p> <p>ในกรณีนี้จะทำให้แพรนไฮส์ซอร์มีอำนาจในการแข่งขันสู่ผู้ประกอบธุรกิจรายใหญ่ ๆ ที่ดำเนินการเองไม่ได้</p>	<p>● <b>เห็นควรปรับปรุงร่างฯ</b> ข้อ ๔ วรรคสอง เป็น “ในการพิจารณาพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดตามวรรคหนึ่ง ให้พิจารณาจากปริมาณความต้องการสินค้าหรือบริการพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยสภาพการแข่งขันในตลาดประกอบกัน” เพื่อให้เกิดความชัดเจนว่าในการพิจารณาพื้นที่ที่ใกล้เคียงที่สุดตามวรรคหนึ่งต้องพิจารณาปัจจัยใดบ้าง</p> <p>● <b>เห็นควรคงร่างเดิม</b> เนื่องจากกรณีการเปิดสาขาใหม่ ร่างประกาศฯ มีเจตนารมณ์ให้แพรนไฮส์ซอร์แจ้งให้โอกาสแก่แพรนไฮส์ซีรายเดิมในการเปิดสาขาใหม่ก่อน แต่หากแพรนไฮส์ซีรายเดิมไม่สามารถเปิดสาขาใหม่ได้ แพรนไฮส์ซอร์สามารถเปิดสาขาได้โดยไม่ต้องได้รับอนุญาตจากแพรนไฮส์ซี</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>● <b>ข้อเสนอแนะ</b></p> <p>ควรใช้เกณฑ์พิจารณาจากความเหมาะสมในขนาดของพื้นที่และธุรกิจ โดยทางแฟรนไชส์ชอร์ต้องแจ้งให้แฟรนไชส์ซีที่ใกล้ที่สุดรับทราบ แต่ไม่ต้องรับการยินยอมอนุมัติ ยกเว้นในกรณีที่มีการโต้แย้งเท่านั้น</p> <p><b>๑๑. นายปรานัตต์ เลหาไพโรจน์</b> <b>บริษัท แชนด์เลอร์ เอ็มเอชเอ็ม จำกัด</b></p> <p><b>ประเด็นที่ ๑</b></p> <p>ผู้ประกอบการธุรกิจ Franchisor ส่วนใหญ่ต้องการทำให้ธุรกิจของทั้งผู้ประกอบการเองและของ Franchisees เติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น โดยปกติจะไม่มีเหตุผลให้ Franchisor กีดกัน Franchisee ที่อยู่มาก่อนในเขตใด มิให้เปิดสาขาใหม่ โดยในหลายกรณีนั้น การให้ Franchisee รายใหม่เข้ามาเปิดสาขาในเขตข้างเคียง (หรือการเปิดสาขาโดย Franchisor เอง) อาจเกิดจากเหตุผลหลัก คือ Franchisee ที่อยู่ดั้งเดิมนั้นไม่มีความสามารถในการบริหารจัดการที่ดี มีผลประกอบการที่ไม่ดีนัก และฝั่ง Franchisor คาดการณ์ว่าไม่น่าจะสามารถดูแลสาขาใหม่ได้ด้วยดีตามมาตรฐานที่ควรจะเป็น และถ้าปล่อยให้เปิดสาขาใหม่ ก็น่าจะส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของ Franchise หรืออาจทำธุรกิจได้ไม่ดี เสียส่วนแบ่งตลาดให้คู่แข่งอย่างที่ไม่ควรเกิด และท้ายที่สุดแล้ว Franchisee เองก็อาจจะไม่</p>	<p>● <b>เห็นควรปรับปรุงร่างฯ</b> โดยเพิ่มเติมข้อความ “เว้นแต่แฟรนไชส์ซีรายเดิมมีผลประกอบการที่ไม่ผ่านเกณฑ์ที่แฟรนไชส์ชอร์กำหนดอย่างชัดเจนและแจ้งให้ทราบล่วงหน้าแล้ว” เพื่อเป็นข้อยกเว้นกรณีที่แฟรนไชส์ซีมีผลประกอบการไม่ผ่านเกณฑ์</p>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>สามารถคงอยู่ได้ และอาจต้องปิดสาขาใหม่นี้ลง หรือถึงขั้นอาจต้องปิดทั้งสองสาขาในบางกรณีทางการเงินมีปัญหาอย่างรุนแรง ซึ่งจะส่งผลเสียต่อทั้งสองฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาพลักษณ์ที่กอบกู้ได้ยาก อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า Franchisee ที่อยู่ดั้งเดิมนั้นจะบริหารจัดการไม่ได้ดีดังควร ในหลาย ๆ กรณีทางฝั่ง Franchisor เองก็มิได้มีความต้องการที่จะยกเลิกสัญญาสำหรับสาขาเดิมนั้น เนื่องด้วยว่าอาจจะมี <u>ความสัมพันธ์มายาวนาน หรือมีความเห็นใจอยากให้พยายามพัฒนาแก้ไขต่อไป หรืออาจมีเหตุผลภายในอื่น แต่นั่นก็ได้แปลว่าฝั่ง Franchisor จะอยากมอบสิทธิในการตั้งสาขาใหม่นี้ให้แก่ Franchisee รายนั้น</u> แต่อย่างไร</p> <p>บริษัทเข้าใจดีว่าทางสำนักงานมีความจำเป็นที่ต้องปกป้อง Franchisee รายย่อยจากการถูกเอารัดเอาเปรียบโดย Franchisor รายใหญ่ เนื่องจากในอดีตอาจเคยมีกรณีที่ผู้ประกอบการธุรกิจ Franchisor ต้องการบีบบังคับ Franchisee ด้วยการเปิดสาขาของตัวเอง หรือให้คนอื่นเปิดสาขาข้างเคียง และทำการกีดกันหรือกั้นกั้นกั้นจน Franchisee รายเดิมอยู่ไม่ได้ต้องปิดกิจการลงหรือขายกิจการให้แก่ผู้บริหารสาขาอื่น บริษัทเห็นด้วยว่าการกระทำเช่นนี้ผิดหลักการคุณธรรมทางธุรกิจ ดังนั้นบริษัท ขอเรียนเสนอให้มีการกำหนดข้อยกเว้นไว้ว่าในกรณีที่ Franchisee มีผลประกอบการที่ไม่อยู่ในเกณฑ์ที่น่าจะสามารถดูแลสาขาใหม่ได้ ทาง Franchisor จะต้องกำหนดแผนการปรับปรุงการบริหารงาน</p>	

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p><u>บางอย่างที่มีกำหนดเวลาชัดเจน (คล้ายๆเป็น remedial period) ซึ่งถ้า Franchisee สามารถแก้ไขการบริหารงานให้อยู่ในหลักเกณฑ์ได้ ก็จะได้รับมอบสิทธิในการเปิดสาขาใหม่ แต่ถ้าไม่สามารถทำได้ ในระยะเวลาที่เหมาะสม ทางฝั่ง Franchisor ก็จะสามารถมอบสิทธินั้นให้แก่ผู้ที่เหมาะสมต่อไป โดยบริษัทคิดว่าการทำแบบนี้ น่าจะเป็นการประนีประนอมที่ดี โดยทางฝั่ง Franchisee ก็จะได้รับ การปกป้องมิให้ถูกเอาเปรียบ และจะได้โอกาสในการปรับปรุงเพื่อให้สามารถเปิดสาขาใหม่ได้ และในขณะเดียวกันทางฝั่ง Franchisor ก็จะสามารถขยายธุรกิจได้ด้วยวิธีที่เหมาะสมและชอบด้วยกฎหมาย ถึงแม้ Franchisee จะไม่มีความสามารถเพียงพอ และบริษัทคาดว่า Franchisor รายใดที่มีจุดประสงค์มิชอบ ก็คงจะไม่กล้าทำอะไรที่เกินเลย ไม่ว่าจะเป็นการสร้างข้ออ้างว่า Franchisee เดิมบริหารจัดการได้ไม่ดี จึงต้องเข้าสู่แผนการปรับปรุงบริหารงาน เพราะระบบ KPI ของ Franchise ทุกแห่งเป็นข้อมูลเปิดเผย ที่สามารถเปรียบเทียบกับสาขาอื่นๆได้โดยง่ายในกรณีที่ มีการโต้แย้ง หรือไม่ว่าจะเป็นการจงใจกำหนดแผนการปรับปรุงการบริหารให้ยากเกินความเหมาะสม เพราะ ข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลที่ค่อนข้างเปิดเผย ที่สามารถเปรียบเทียบกับตัวเลขการบริหารงานที่ปกติของสาขาอื่นที่ผ่าน KPI ได้โดยง่าย</u></p>	

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p><b>ประเด็นที่ ๒</b></p> <p>บริษัทขอเสนอว่าควรมีการกำหนดขอบเขตที่ไกลที่สุดให้ชัดเจนสำหรับการบังคับใช้ข้อ ๔ นี้ เพื่อให้สามารถตีความได้ง่ายว่าในกรณีใดบ้างที่ Franchisor จะต้องมอบสิทธิให้แก่ Franchisee ตั้งเดิมที่อยู่ใกล้จุดตั้งสาขาใหม่มากที่สุด</p> <p>ในกรณีที่พิจารณาได้ง่าย เช่น สาขาใหม่อยู่ห่างจากสาขาดั้งเดิมแค่ ๕๐๐ เมตร หรือไม่ก็กิโลเมตร ในกรณีนั้นคงไม่ต้องถกเถียงกันมากกว่า Franchisee รายที่อยู่ใกล้ที่สุดนั้นควรมีสิทธิหรือไม่ (เพราะตามจุดประสงค์ของกฎหมายและโดยความชอบธรรมทางธุรกิจก็ควรมีสิทธิโดยชัดแจ้งอยู่แล้ว) แต่ในบางกรณีที่พิจารณาได้ยากกว่า เช่นระบบ Franchise ยังไม่แพร่หลาย มีไม่กี่สาขาในประเทศไทย ซึ่งในกรณีนี้อาจเกิดความยุ่งยากในการตีความว่า Franchisee ที่อยู่ใกล้สาขาใหม่ที่สุด ควรจะมีสิทธิได้เปิดสาขาใหม่นั้นหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้า Franchisee นั้นอยู่ห่างไกลจากที่ตั้งสาขาใหม่มากจนไม่น่าจะสามารถบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยกตัวอย่างเช่น Franchise หนึ่งเริ่มทำการเปิดสาขาในกรุงเทพฯ และไม่มีสาขาในต่างจังหวัด ถ้า Franchisor ต้องการเปิดสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ ขอนแก่น ระยอง หรือสงขลา โดยธรรมชาติแล้วนั้น Franchisor อาจไม่ต้องการให้ผู้บริหาร Franchisee รายใดจากกรุงเทพฯ ไปบริหารสาขาในต่างจังหวัดเหล่านั้น เนื่องจากห่างไกลมากและจะไม่สามารถดูแลได้อย่างทั่วถึงแน่นอน แต่ถ้า</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>เห็นควรคงร่างเดิม</b> เนื่องจากการกำหนดระยะทางและความต้องการของตลาดมีความแตกต่างตามประเภทธุรกิจจึงต้องพิจารณาเป็นรายกรณี</li> </ul>

หัวข้อ	ความเห็น/ข้อเหตุผล	ความเห็นคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
	<p>หากกฎระเบียบบังคับให้ Franchisor ต้องให้สิทธิในการเปิดสาขาใหม่นั้นแก่ Franchisee ที่อยู่ใกล้ที่สุดในบางกรณี Franchisee ก็อาจอยากลองเปิดสาขาในต่างจังหวัดดู และอาจจะไม่สามารถดูแลสาขาได้อย่างทั่วถึงและอาจต้องปิดสาขาลงในไม่นาน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของ Franchisee ที่กำลังพยายามเติบโตขยายสาขาอย่างรุนแรง ดังนั้น กฎหมายรองฉบับที่ ๒ ควรมีการกำหนดขอบเขตที่ใกล้ที่สุดที่ Franchisor จะต้องมอบสิทธิในการเปิดสาขาใหม่ให้กับ Franchisee ที่อยู่ใกล้ที่สุด เช่น อาจกำหนดว่าข้อกำหนดนี้บังคับใช้กับการเปิดสาขาใหม่ที่อยู่ภายในรัศมี ๑๐ กิโลเมตร ๕๐ กิโลเมตร หรือ ๑๐๐ กิโลเมตร (ตามที่สำนักงานเห็นสมควร) จากสาขาดั้งเดิมเท่านั้น</p> <p>บริษัทเข้าใจดีว่าทางสำนักงานได้กำหนดไว้ในย่อหน้า ๒ ของข้อ ๔ แล้วว่าการพิจารณาพื้นที่จะต้องพิจารณาจากหลายประเด็น แต่บริษัทคิดว่าการกำหนดตัวเลขที่มากที่สุดจะช่วยลดปัญหาเรื่องการตีความในหลาย ๆ กรณี โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับ Franchisee ที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ</p>	