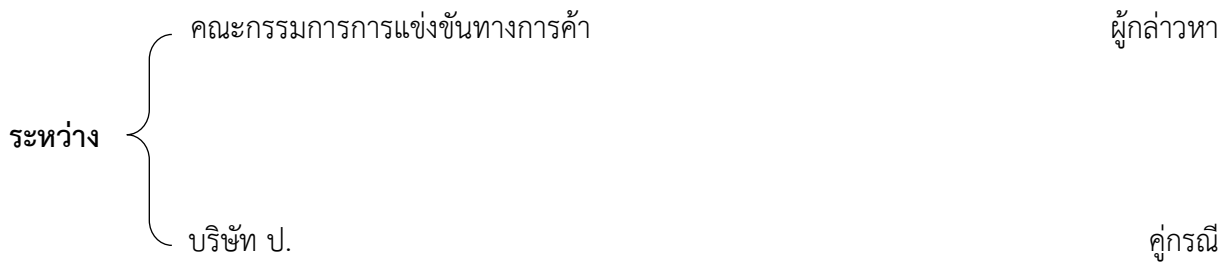




ผลคำวินิจฉัยคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

กรณีไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายขนมขบเคี้ยว



ข้อร้องเรียน

บริษัท จ. ผู้ร้อง ร้องเรียนเป็นหนังสือถึงคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า สรุปความได้ว่า ผู้ร้องเป็นศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากคู่กรณี ซึ่งถูกยกเลิกการสนับสนุนพนักงานตำแหน่ง Route Trainer และลดเส้นทางการจัดจำหน่ายให้น้อยลง ส่งผลให้ผู้ร้องไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ตามที่คู่กรณีกำหนด หลังจากนั้น คู่กรณีได้มีหนังสือแจ้งไม่ต่อสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นการเลือกปฏิบัติต่อผู้ร้อง ส่งผลให้ผู้ร้องได้รับความเสียหาย

ข้อเท็จจริง

ข้อเท็จจริงที่ได้จากการแสวงหาพยานหลักฐานของคณะปฏิบัติงานเฉพาะกิจและคณะอนุกรรมการ พิจารณาความผิดทางปกครอง ปรากฏว่า ผู้ร้องได้รับแต่งตั้งเป็นศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากคู่กรณี ระหว่างปี ๒๕๖๐ - ๒๕๖๑ มีหน้าที่รับผิดชอบจำหน่ายขนมขบเคี้ยว โดยมีเขตพื้นที่รับผิดชอบตามสัญญา จัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถในพื้นที่กรุงเทพมหานครฝั่งตะวันออก จังหวัดสมุทรปราการบางส่วน และจังหวัดปทุมธานีบางส่วน โดยคู่กรณีจะเป็นผู้กำหนดและรับผิดชอบนโยบาย เป้าหมาย เงินเดือนพนักงาน เบี้ยเลี้ยง ค่าก๊าซ ค่าทางด่วนและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทั้งหมด ส่วนผู้ร้องมีหน้าที่ในการหาบุคลากร เปิดรับสมัครงาน ปฏิบัติตามนโยบายของคู่กรณี ซึ่งผู้ร้องมีพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ปฏิบัติงานจำนวน ๒ คน โดยที่ คู่กรณีเป็นผู้สนับสนุนค่าจ้าง ต่อมา ผู้บริหารของคู่กรณีมีนโยบายยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer เนื่องจากพบว่าศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าบางศูนย์ได้ให้พนักงานตำแหน่งดังกล่าวซึ่งคู่กรณี เป็นผู้สนับสนุนเงินค่าจ้างไปทำงานอื่นที่ไม่ใช่ธุรกิจของคู่กรณีตามสัญญา หรือทำงานโดยไม่มีประสิทธิภาพ ไม่คุ้มค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น คู่กรณีจึงแจ้งศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในการประชุมใหญ่ประจำปี ๒๕๕๙ ทราบ และทยอยดำเนินการเพื่อมิให้กระทบกับการประกอบธุรกิจของศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าและเป้าหมาย

/ยอดชาย...

ยอดขายในภาพรวมของคูร์ณี โดยพิจารณาจากปัจจัยเกี่ยวกับความแตกต่างในเนื้อหาของแต่ละศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้า กรอบเวลาการดำเนินการแล้วเสร็จภายในเดือนธันวาคม ๒๕๖๐ นอกจากนี้ คูร์ณียังได้ส่งพนักงานตำแหน่ง Distributor Executive (DE) จำนวน ๑ คน เข้าไปทดแทนให้กับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกศูนย์รวมถึงผู้ร้องด้วย อย่างไรก็ตาม ในระหว่างดำเนินการตามนโยบายดังกล่าวในช่วงเดือนตุลาคม ๒๕๖๐ คูร์ณีมีนโยบายในการโอนร้านค้าซูเปอร์มาร์เก็ตท้องถิ่น (Local Supermarket) และร้านที่มียอดขายต่ำกว่า ๕๐,๐๐๐ บาท ซึ่งคูร์ณีเป็นผู้ส่งสินค้าอยู่เดิม ให้ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นผู้ดูแลแทน เนื่องจากคูร์ณีไม่สามารถดูแลได้ทั่วถึง จึงเริ่มมีการโอนร้านค้าให้ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มีความพร้อม คูร์ณีจึงได้กลับมาพิจารณาสนับสนุนพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ให้แก่ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารวมทั้งผู้ร้องอีกครั้งในเดือนเมษายน ๒๕๖๑

ส่วนเส้นทางการจัดจำหน่ายสินค้าเดิมผู้ร้องมี ๒๑ เส้นทาง ต่อมาประมาณเดือนมีนาคม ๒๕๖๑ คูร์ณีลดเส้นทางการจัดจำหน่ายเหลือเพียง ๑๒ เส้นทาง เนื่องจากผู้ร้องไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการขายที่กำหนดไว้อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลาเกือบหนึ่งปีเพราะเหตุประสบปัญหาขาดแคลนพนักงานขาย ส่งผลให้คูร์ณีสูญเสียพื้นที่การขายให้แก่คู่แข่ง ซึ่งคูร์ณีได้แจ้งเตือนและให้คำแนะนำแก่ผู้ร้องแล้วหลายครั้งแต่ผู้ร้องไม่แก้ไข และเมื่อพิจารณาผลประเมินการดำเนินงานของผู้ร้อง ๕ หัวข้อที่เรียกว่า Distributor Health Check ได้แก่ การบริหารการขาย การบริหารงานการเงิน การบริหารคลังสินค้าและขนส่ง การบริหารงานบุคคล และการบริหารระบบการทำงาน ในปี ๒๕๖๐ ปรากฏว่าผู้ร้องได้คะแนนต่ำกว่า ๗๐ คะแนน และถูกจัดให้อยู่ใน Division C (อาจต้องมีการปรับเขตการขายหรือเส้นทางการขาย) ติดต่อกัน ๕ ครั้ง ซึ่งหากผู้ร้องไม่สามารถบรรลุเกณฑ์ในการวัดที่กำหนดได้ และหรือไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย KPIs ตามที่ระบุไว้ในสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถ คูร์ณีมีความจำเป็นต้องพิจารณาเปลี่ยนแปลงแก้ไขเขตหรือจำนวนเส้นทางการจัดจำหน่ายของผู้ร้องตามความเหมาะสม หรือพิจารณาบอกเลิกสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถต่อไป ซึ่งผู้ร้องก็ยอมรับผลการประเมินการปรับปรุงมาตรฐานการปฏิบัติงาน และตกลงที่จะให้คูร์ณีเปลี่ยนแปลงแก้ไขปรับลดเขตหรือจำนวนเส้นทางการจัดจำหน่ายของผู้ร้องตามที่ระบุในสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถ ลงวันที่ ๒๗ มีนาคม ๒๕๖๐ หรือพิจารณาบอกเลิกสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถตามที่ คูร์ณีเห็นสมควร โดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ร้องแต่อย่างใด หลังจากนั้นคูร์ณีจึงได้มีหนังสือแจ้งผู้ร้องว่าจะไม่ต่อสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถกับผู้ร้อง

ประเด็นวินิจฉัย

กรณีมีประเด็นที่ต้องวินิจฉัย ดังนี้

๑. พฤติกรรมของคูร์ณีตามที่ผู้ร้องกล่าวอ้างเป็นความผิดตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ หรือพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐
๒. คูร์ณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด และใช้อำนาจเหนือตลาดในลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่
๓. คูร์ณีกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่ และมีบุคคลตามมาตรา ๘๔ ที่ต้องรับผิดชอบหรือไม่

คำวินิจฉัย

กรณีมีประเด็นพิจารณาเบื้องต้นว่า พฤติกรรมของคู่กรณีตามที่ผู้ร้องกล่าวอ้างเป็นความผิดตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ หรือพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาแล้วเห็นว่า แม้ผู้ร้องจะอ้างว่าคู่กรณีมีพฤติกรรมยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ในเดือนมีนาคม ๒๕๖๐ ซึ่งขณะนั้นเป็นช่วงเวลาที่พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ มีผลใช้บังคับ แต่ในปี ๒๕๖๑ คู่กรณีกลับมาให้การสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer อีกทั้งแบ่งเส้นทางทางการจัดจำหน่ายให้ผู้ร้องน้อยลงจากเดิม ๒๑ เส้นทาง เหลือ ๑๒ เส้นทาง และตั้งเป้าการขายรายเดือนสูงกว่าความเป็นจริง จนถึงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๑ ซึ่งเป็นวันสิ้นสุดอายุสัญญาและผู้ร้องไม่สามารถบรรลุเป้าการขายที่คู่กรณีกำหนด คู่กรณีจึงไม่ต่อสัญญาให้กับผู้ร้องในปี ๒๕๖๒ พฤติกรรมของคู่กรณีข้างต้นส่งผลทำให้ผู้ร้องไม่ได้รับความเป็นธรรมและได้รับความเสียหายจากการไม่ได้รับการต่อสัญญาจากคู่กรณี ดังนั้น เมื่อพฤติกรรมดังกล่าวของคู่กรณีเกิดขึ้นในช่วงที่พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มีผลใช้บังคับ จึงสามารถนำพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มาใช้บังคับกับคู่กรณีได้

ประเด็นที่ต้องพิจารณาต่อมา คือ คู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดกระทำการในลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่ ในข้อนี้ มาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบกับประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ซึ่งเป็นประกาศที่มีผลบังคับใช้อยู่ในขณะที่มีการกระทำตามที่ได้ร้องเรียน ข้อ ๓ กำหนดว่าให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขาย ดังต่อไปนี้ เป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด... (๒) ผู้ประกอบธุรกิจสามารถขายแรก ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่ง ที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมา รวมกันตั้งแต่ร้อยละสิบห้าขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมา แต่ละรายตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป จึงต้องพิจารณาก่อนว่า คู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่

กรณีนี้สามารถพิจารณากำหนดขอบเขตตลาด (Market Definition) โดยพิจารณาด้านสินค้า (Product Dimension) และด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Dimension) ดังนี้

๑) ด้านสินค้า (Product Dimension) เมื่อพิจารณาด้านสินค้าขนมขบเคี้ยว (Salty Snack) หมายถึง อาหารว่างหรือขนมที่รับประทานยามว่าง แบ่งออกเป็น ๙ ประเภท ได้แก่ ๑. กลุ่มขนมมันฝรั่ง (Potato Chip) ๒. กลุ่มขนมขึ้นรูป (Extruded) ๓. กลุ่มถั่ว (Peanut) ๔. กลุ่มสาหร่าย (Seaweed) ๕. กลุ่มปลาเส้นและขนมที่มีส่วนประกอบหลักจากปลา (Fish Snack) ๖. กลุ่มปลาหมึก (Cutter Fish) ๗. กลุ่มข้าวเกรียบกุ้ง (Prawn Cracker) ๘. กลุ่มข้าวอบกรอบ (Rice Cracker) และ ๙. กลุ่มผลิตภัณฑ์จากข้าวโพด (Popcorn) และเมื่อพิจารณาในด้านพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภค (Consumer Behavior) พบว่า ผู้บริโภคจะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อและบริโภคขนมขบเคี้ยวไปบริโภคกลุ่มขนมอื่น ๆ เมื่อพบว่าสินค้าที่ต้องการนั้นไม่มีจำหน่ายในตลาด ซึ่งจากการเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อและการบริโภคขนมของผู้บริโภคจากกลุ่มเดิมไปยังกลุ่มขนมประเภทอื่น ถือว่าเป็นการทดแทนเพื่อตอบสนองความต้องการขนมขบเคี้ยวกลุ่มประเภทต่าง ๆ จึงเป็นสินค้าที่ทดแทนกันได้ (Substitute Products) ดังนั้น ขอบเขตตลาดสินค้า คือ สินค้าขนมขบเคี้ยว

๒) ด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Dimension) เมื่อพิจารณาการจำหน่ายสินค้าขนมขบเคี้ยว พบว่า มีการจำหน่ายขนมขบเคี้ยวที่ครอบคลุมกระจายทั่วประเทศไทย ดังนั้น ขอบเขตตลาดภูมิศาสตร์ คือ ประเทศไทย

/เมื่อพิจารณา...

เมื่อพิจารณาส่วนแบ่งตลาดธุรกิจขนมขบเคี้ยวในประเทศไทย พบว่า คู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ร้อยละ xx ไม่เกินร้อยละห้าสิบของตลาดธุรกิจขนมขบเคี้ยว นอกจากนี้ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรก มีส่วนแบ่งตลาดรวมกัน เพียงร้อยละ ๔๔.๒ ซึ่งไม่ถึงเกณฑ์ผู้ประกอบธุรกิจ ๓ รายแรกรวมกันตั้งแต่ร้อยละเจ็ดสิบห้าขึ้นไป ดังนั้น คู่กรณีจึงมิใช่ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามมาตรา ๕ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบกับประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ซึ่งเป็นหนึ่งในองค์ประกอบความผิดในส่วนคุณสมบัติของผู้กระทำความผิด การกระทำของ คู่กรณีไม่เป็นความผิดฐานเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดใช้อำนาจอย่างไม่เป็นธรรมตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ กรณีจึงไม่จำเป็นต้องวินิจฉัยในปัญหาที่ว่า จะนำพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มาใช้บังคับแก่ผู้กระทำความผิดตามพระราชบัญญัติ การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ ซึ่งเป็นกฎหมายเดิมได้หรือไม่อีก

ประเด็นในการพิจารณาเรื่องร้องเรียนและสอบสวนการกระทำความผิดจึงมีเพียงประเด็นเดียว คือ คู่กรณีกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่ ในข้อนี้ มาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติ การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ บัญญัติว่าห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้ (๑) กีดกันการประกอบธุรกิจ ของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นอย่างไม่เป็นธรรม (๒) ใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม (๓) กำหนดเงื่อนไขทางการค้าอันเป็นการจำกัดหรือขัดขวางการประกอบธุรกิจของผู้อื่นอย่างไม่เป็นธรรม (๔) กระทำการในลักษณะอื่นตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด ประกอบกับประกาศคณะกรรมการ การแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจราย อื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๑๐ การกำหนดเงื่อนไขทางการค้าอันเป็นการจำกัดหรือ ขัดขวางการประกอบธุรกิจของผู้อื่นอย่างไม่เป็นธรรม มีลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้ (๑) การกำหนด เงื่อนไขทางการค้าที่เป็นการเลือกปฏิบัติโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ระหว่างลูกค้าต่างรายหรือพื้นที่การทำธุรกิจ ที่แตกต่างกัน (๒) การกำหนดเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นการเลือกปฏิบัติโดยเอื้อประโยชน์ให้ผู้ประกอบธุรกิจ บางรายเป็นการเฉพาะอย่างไม่เป็นธรรม และ (๑๐) การปฏิเสธที่จะทำการค้ากับคู่ค้าโดยไม่มีเหตุผล อันสมควร ซึ่งพิจารณาเป็นลำดับ ดังนี้

ประการที่ ๑ การที่คู่กรณียกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer รวม ๒ ตำแหน่งของผู้ร้อง โดยไม่ได้ยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่งดังกล่าวกับผู้ประกอบธุรกิจ รายอื่นอันเป็นการเลือกปฏิบัติโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ทำให้ผู้ร้องไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหรือไม่ นั้น เมื่อพฤติการณ์แห่งการกระทำประเด็นดังกล่าวเป็นที่ยุติว่า คู่กรณีมีนโยบายที่จะยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้าง พนักงานในตำแหน่ง Route Trainer ทั่วประเทศตามนโยบายของบริษัทแม่ซึ่งอยู่ในต่างประเทศ โดยกำหนดให้ดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในเดือนมีนาคม ๒๕๖๐ แต่ปรากฏว่าศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้า แต่ละรายมีความแตกต่างกันทั้งในด้านลักษณะงาน พื้นที่การกระจายสินค้า ลักษณะการเดินทางขนส่ง และ ลักษณะบุคลากรของตัวแทนจำหน่ายสินค้า ทำให้ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าบางรายต้องการการสนับสนุน สำหรับตำแหน่งดังกล่าวมากกว่ารายอื่น คู่กรณีจึงเห็นว่ากรยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ในคราวเดียวกัน อาจมีผลกระทบต่อการค้างานของตัวแทนจำหน่ายสินค้าบางส่วน จึงได้ มีการทำแผนดำเนินการลดหรือยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่งดังกล่าว โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่ เดือนมีนาคม ๒๕๖๐ และสิ้นสุดภายในเดือนธันวาคม ๒๕๖๐ นอกจากนี้ คู่กรณีได้ส่งพนักงานของคู่กรณี

/ตำแหน่ง...

ตำแหน่ง Distributor Executive (DE) จำนวน ๑ คน เพิ่มเข้าไปทดแทนพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ที่ถูกยกเลิกให้กับทุกศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าเท่าเทียมกันทุกศูนย์รวมทั้งผู้ร้องด้วย คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าวิเคราะห์แล้วเห็นว่า การกำหนดนโยบายในการประกอบธุรกิจหรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการประกอบธุรกิจของคู่กรณีตามนโยบายของบริษัทแม่ซึ่งอยู่ต่างประเทศนั้น เป็นการกำหนดเพื่อแก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจให้มีความคล่องตัวและเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ดังนั้น การที่คู่กรณีจะพิจารณายกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer หรือไม่ประการใด ก็เป็นเรื่องที่คู่กรณีสามารถกำหนดและดำเนินนโยบายได้ตามแนวทางการค้าปกติ การดำเนินการของคู่กรณีตามนโยบายดังกล่าว เป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติที่จะต้องทยอยดำเนินการไปเพื่อมิให้เกิดผลกระทบกับการประกอบธุรกิจตามสัญญาของศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยพิจารณาจากปัจจัยความแตกต่างของแต่ละศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ ข้อเท็จจริงปรากฏว่าคู่กรณีได้เพิ่มพนักงานตำแหน่ง DE ซึ่งเป็นผู้ที่มีศักยภาพในการปฏิบัติงานสูงกว่าพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ให้กับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าศูนย์ละ ๑ คน รวมถึงศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าของผู้ร้องเช่นเดียวกับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น ดังนั้น พฤติกรรมของคู่กรณีในการดำเนินการทยอยยกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer จึงเป็นไปตามนโยบายปกติทางการค้าของคู่กรณี และไม่ถือเป็นการเลือกปฏิบัติโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร

ประการที่ ๒ การที่คู่กรณียกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ของผู้ร้อง ทำให้ผู้ร้องไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าที่คู่กรณีกำหนดหรือไม่ นั้น พฤติกรรมแห่งการกระทำประเด็นดังกล่าวเป็นที่ยุติว่า คู่กรณีได้แก้ไขเส้นทางการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ร้องในพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ เนื่องจากผู้ร้องประสบปัญหาขาดแคลนพนักงานขาย จึงไม่ได้เข้าไปขายสินค้าให้กับร้านค้าในพื้นที่ทำให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการขายที่กำหนดไว้ได้อย่างต่อเนื่อง แต่เมื่อคู่กรณีปรับพื้นที่ไปให้ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่นดำเนินการก็สามารถทำยอดขายได้บรรลุเป้าหมาย และแม้ต่อมาผู้ร้องจะได้รับการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainers เหมือนกับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น นับตั้งแต่เดือนเมษายน ๒๕๖๑ เป็นต้นมา แต่ผลการประกอบธุรกิจของผู้ร้องก็ยังไม่ดีขึ้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าวิเคราะห์แล้วเห็นว่า การที่ผู้ร้องมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่คู่กรณีกำหนดมิได้เป็นผลโดยตรงที่เกิดจากการที่คู่กรณียกเลิกการสนับสนุนค่าจ้างพนักงานตำแหน่ง Route Trainer ข้ออ้างของผู้ร้องในประเด็นนี้จึงไม่มีน้ำหนักรับฟัง ส่วนที่คู่กรณีอ้างว่า มีศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าบางศูนย์ได้ใช้พนักงานตำแหน่ง Route Trainer ไปทำงานให้บริษัทอื่นที่ไม่ใช่งานของคู่กรณีนั้น ยังรับฟังไม่ได้ว่า ผู้ร้องใช้พนักงานตำแหน่งดังกล่าวไปทำงานให้บริษัทอื่นที่ไม่ใช่งานของคู่กรณี

ประการที่ ๓ คู่กรณีกำหนดเป้าหมายการขายให้ผู้ร้องดำเนินการสูงเกินจริง จนทำให้ผู้ร้องไม่สามารถบรรลุเป้าหมายการขายและไม่ได้รับการต่อสัญญาจากคู่กรณีหรือไม่ และการที่คู่กรณีไม่ต่อสัญญาให้กับผู้ร้องเป็นผลโดยตรงจากการกำหนดเป้าหมายการขายสูงเกินจริงหรือไม่ นั้น คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าวิเคราะห์แล้วเห็นว่า พฤติกรรมของคู่กรณีที่กำหนดเป้าหมายการขายโดยใช้วิธีการคำนวณเป้าหมายการขายวิธีการเดียวกันเพื่อกำหนดเป้าหมายการขายให้กับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าและผู้ร้องโดยมีหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน คำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งจากการสืบสวนไม่ปรากฏข้อเท็จจริงว่า คู่กรณีได้ใช้วิธีการคำนวณเป้าหมายการขายให้กับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่แตกต่างกัน กรณีจึงเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติที่ผู้ประกอบการประกอบธุรกิจสามารถดำเนินการได้ นอกจากนี้ ผู้ร้องมีหน้าที่ตามสัญญาที่จะต้องจัดหาพนักงานขายเพื่อมาปฏิบัติงานทดแทนพนักงานขายที่ลาออกไป โดยคู่กรณีจะเป็นผู้สนับสนุนค่าจ้างพนักงานขายดังกล่าว แต่ผู้ร้องก็ไม่สามารถจ้างพนักงานขายมาทดแทน ดังนั้น เมื่อผู้ร้องยอมรับว่า คู่กรณีได้มีการเตือนให้ผู้ร้องแก้ไข อันเป็นการให้โอกาสผู้ร้องในการแก้ไขปัญหา

/ที่เกิดขึ้น...

ที่เกิดขึ้นแล้วหลายครั้ง แต่ผู้ร้องก็ยังมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าการขายที่คู่กรณีกำหนด ซึ่งคู่กรณีสามารถบอกเลิกสัญญาได้ทันที แต่คู่กรณีก็ไม่ได้ใช้สิทธิในการบอกเลิกสัญญาดังกล่าว และในภายหลังคู่กรณีได้มีหนังสือแจ้งไม่ต่อสัญญากับผู้ร้องในปีต่อไป จากข้อเท็จจริงดังกล่าวเห็นได้ว่า คู่กรณีไม่ต่อสัญญากับผู้ร้องโดยพิจารณาจากผลประกอบการของผู้ร้องที่ไม่เป็นไปตามเป้าการขายที่คู่กรณีกำหนด การดำเนินการตามนโยบายของคู่กรณี และการให้ความร่วมมือในด้านอื่น ๆ อีกทั้ง การที่คู่กรณีไม่ต่อสัญญาให้กับผู้ร้องก็เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญาซึ่งเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติที่คู่กรณีจะต้องพิจารณาเลือกผู้ประกอบการที่สามารถประกอบธุรกิจเป็นไปตามเป้าการขายและนโยบายที่คู่กรณีกำหนด ดังนั้น การที่ผู้ร้องมีผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าการขายที่คู่กรณีกำหนด จึงไม่ได้เป็นผลโดยตรงจากการกำหนดเป้าการขายให้ผู้ร้องดำเนินการ แต่เกิดจากพฤติกรรมประกอบการธุรกิจของผู้ร้อง กรณีจึงมิใช่การปฏิเสธที่จะทำการค้ากับคู่ค้าโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร

ประการสุดท้าย คู่กรณีรับผิดชอบพนักงานของศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น แต่ไม่รับผิดชอบต่อพนักงานของผู้ร้องหลังจากไม่ต่อสัญญาหรือไม่ นั้น พฤติการณ์แห่งการกระทำประเด็นดังกล่าวรับฟังเป็นที่ยุติว่า บริษัท ท. ซึ่งเป็นศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายอื่น เป็นผู้สมัครใจเลิกสัญญาเองด้วยประสบปัญหาทางการเงิน และคู่กรณีได้ประสานงานเรื่องการโอนย้ายพนักงานและรถกระบะให้แก่ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายใหม่ แต่มิได้รับผิดชอบหรือจ่ายเงินชดเชยให้แก่พนักงาน นอกจากนี้ คู่กรณียังเป็นธุระในการประสานงานเรื่องดังกล่าวให้แก่ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายบริษัท อ. ด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม สัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถไม่ได้มีการระบุข้อความในลักษณะที่เป็นการบังคับให้คู่กรณีต้องรับผิดชอบในการรับซื้อหรือประสานกับศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายใหม่ให้เป็นผู้รับซื้อรถกระบะ รวมทั้งรับผิดชอบการโอนย้ายพนักงานของศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายเดิมไปยังศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายใหม่แต่อย่างใด และไม่ปรากฏข้อเท็จจริงว่าคู่กรณีให้ความช่วยเหลือหรืออำนวยความสะดวกในลักษณะดังกล่าวแก่ศูนย์ตัวแทนจำหน่ายสินค้าทุกรายเมื่อเกิดกรณีการไม่ต่อสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าด้วยหน่วยรถ อันเป็นการแสดงให้เห็นว่าเป็นการเลือกปฏิบัติกับผู้ร้อง คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิจารณาแล้วเห็นว่า การที่คู่กรณีอำนวยความสะดวกให้แก่บริษัท ท. และบริษัท อ. เป็นเพียงการช่วยเหลือเพิ่มเติมเฉพาะรายตามความเหมาะสมและความต้องการของคู่กรณีเอง ซึ่งเป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติ จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการกำหนดเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นการเลือกปฏิบัติโดยเอื้อประโยชน์ให้ผู้ประกอบการธุรกิจบางรายเป็นการเฉพาะอย่างไม่เป็นธรรม

การกระทำของคู่กรณีจึงไม่เข้าลักษณะเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่นตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๑๐ (๑) (๒) และ (๑๐)

มติคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติเป็นเอกฉันท์ เห็นว่า พฤติการณ์ของคู่กรณีไม่เข้าลักษณะเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น โดยกำหนดเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นการเลือกปฏิบัติโดยไม่มีเหตุผลอันสมควรระหว่างลูกค้าต่างรายตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๑๐ (๑) (๒) และ (๑๐) จึงยุติเรื่อง

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

๗ มกราคม ๒๕๖๔