



ผลคำวินิจฉัยคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า  
กรณีไฮเปอร์มาร์เก็ตปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม

ระหว่าง { คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ผู้กล่าวหา  
บริษัท ก. คู่กรณี

ข้อร้องเรียน

บริษัท ข. ผู้ร้อง โดยนาย ก. กรรมการผู้มีอำนาจทำการแทน มีหนังสือขอให้คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าตรวจสอบกรณีไฮเปอร์มาร์เก็ตปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม สรุปความได้ว่า คู่กรณี มีความผิดพลาดในการเรียกเก็บเงินตามใบแจ้งหนี้ ๒ ฉบับ ฉบับแรกลงวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๑ เรียกเก็บเงิน ๒๕๐,๐๐๐ บาท ฉบับที่สองลงวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๒ เรียกเก็บเงิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท รวมทั้งสิ้นเป็นเงิน ๗๕๐,๐๐๐ บาท ทั้งนี้ พนักงานฝ่ายจัดซื้อของคู่กรณีที่เคยรับผิดชอบการจัดซื้อกับผู้ร้องมาตลอดได้เกษียณอายุและมีการเปลี่ยนพนักงานฝ่ายจัดซื้อของคู่กรณีคนใหม่มาทำหน้าที่แทน ซึ่งไม่ทราบว่าคู่กรณีได้เรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) จากผู้ร้องไปแล้วส่วนหนึ่ง โดยข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับปี ๒๕๖๑ (ฉบับพิพาท) ระหว่างคู่กรณีและผู้ร้องระบุค่าสินค้าใหม่ (New Item) รายการละ XX,XXX บาท ซึ่งผู้ร้องจะต้องถูกเรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) XX รายการ คิดเป็นเงิน XXX,XXX บาท สาเหตุที่คู่กรณีเรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) จากผู้ร้องเกินกว่าจำนวนเงิน ที่ถูกต้องโดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบก่อน เนื่องจากคู่กรณีได้แก้ไขรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับค่าสินค้าใหม่ (New Item) ในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับพิพาทเพียงฝ่ายเดียว โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้าและ ให้ความยินยอมก่อน นอกจากนี้ คู่กรณียังเรียกเก็บเงินนอกเหนือจากเงื่อนไขในข้อตกลง ทางการค้า (Trade Term) ฉบับพิพาทระบุไว้ เช่น ค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) ค่าประกันกำไร (Guarantee GP/Compensation) โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า อีกทั้งยังมีการเก็บเงินจากผู้ร้องซ้ำ

ข้อเท็จจริง

ข้อเท็จจริงที่ได้จากการแสวงหาพยานหลักฐานของคณะอนุกรรมการสอบข้อเท็จจริง ปรากฏว่า คู่กรณีประกอบกิจการไฮเปอร์มาร์เก็ตผลิตและจำหน่ายปลีกสินค้าสำเร็จรูป ผู้ร้องประกอบกิจการ ผลิตและจำหน่ายสินค้าเด็กและสินค้าประดับยนต์ รวมทั้งนำเข้าสินค้าทำความสะอาดรถยนต์ ได้ทำสัญญาเป็นคู่ค้ากันตั้งแต่ปี ๒๕๕๔ ถึงปี ๒๕๖๒ สัญญาคู่ค้ามีอายุ ๑ ปี บังคับใช้ตั้งแต่ ๑ มกราคม

ถึง ๓๑ ธันวาคมของปี โดยนำสินค้าประเภทระดับยนต์ อุปกรณ์ดูแลรักษารถยนต์ เสริมสมรรถภาพการใช้รถยนต์ อุปกรณ์ที่ใช้ภายในรถยนต์ทุกชนิดมาวางจำหน่ายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งตามปกติทางการค้าคู่กรณีจะทำเอกสาร ๒ ฉบับกับคู่ค้าทุกรายรวมถึงผู้ร้อง ได้แก่ ข้อตกลงการซื้อขาย (ทำขึ้นเป็นภาษาไทย) เป็นข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ต่าง ๆ ระหว่างคู่กรณีและคู่ค้าที่เป็นคู่สัญญา ซึ่งมีลักษณะเป็นข้อกำหนดมาตรฐาน (Standard Term) ที่คู่กรณีจะใช้กับคู่ค้าทุกราย และข้อตกลงทางการค้า (ทำขึ้นเป็นภาษาอังกฤษ เรียกว่า Trade Term) เป็นข้อกำหนดเกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้า ยอดซื้อสินค้า ค่าตอบแทน และค่าใช้จ่ายที่คู่ค้าจะต้องชำระให้แก่คู่กรณี ซึ่งมีหมวดหมู่และหัวข้อย่อยที่คู่กรณีจะใช้กับคู่ค้าทุกราย เพียงแต่รายละเอียดในแต่ละหัวข้อย่อยจะแตกต่างกันไปตามเงื่อนไขทางการค้าที่ได้ตกลงกันในแต่ละปี ซึ่งค่าใช้จ่ายหรือค่าตอบแทนดังกล่าวคู่กรณีจะมีอัตรากลางที่กำหนดไว้ แต่จะขึ้นอยู่กับภาระจากรองระหว่างคู่ค้ากับคู่กรณี คู่ค้าอาจจะไม่จำเป็นต้องจ่ายค่าใช้จ่ายหรือค่าตอบแทนดังกล่าวทุกรายการเสมอไป ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรอง เมื่อตกลงกันได้แล้วจะมีการจัดทำข้อตกลงทางการค้าเป็นรายปี (Trade Term) ซึ่งจะมีผลใช้บังคับครั้งละ ๑ ปี

ข้อตกลงการซื้อขายและข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ที่ผู้ร้องได้จัดทำร่วมกับคู่กรณีเมื่อวันที่ ๓๐ มีนาคม ๒๕๖๑ กำหนดเงื่อนไขที่ผู้ร้องจะต้องชำระเงินให้แก่คู่กรณีหลายประการ อาทิ ค่าสินค้าใหม่ (New Item) ในอัตรา XX,XXX บาท ต่อหนึ่งสินค้าใหม่ (New Item) โดยเงินที่ผู้ร้องต้องชำระให้แก่คู่กรณีจะหักจากเงินค่าจำหน่ายสินค้าของผู้ร้อง และในกรณีที่ค่าจำหน่ายสินค้าของผู้ร้องไม่พอให้หัก คู่กรณีจะนำมาหักในเดือนถัดไป ข้อตกลงการซื้อขายและข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับดังกล่าว มิได้ระบุเงื่อนไขการเรียกเก็บเงินค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) อย่างชัดเจน และไม่มีข้อกำหนดให้คู่กรณีต้องแจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า อีกทั้งผู้ร้องและคู่กรณีได้เจรจากำหนดอัตราการเรียกเก็บค่าประกันกำไร (Guarantee GP/Compensation) ในเบื้องต้นโดยไม่ต้องเจรจาตกลงใหม่ หากผู้ร้องมีข้อสงสัยเกี่ยวกับการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายไม่ว่าในรายการใด ๆ ผู้ร้องสามารถติดต่อสอบถาม คู่กรณีเพื่อหาข้อยุติได้

สำหรับกระบวนการถอดสินค้าออกจากชั้นวางจำหน่ายสามารถดำเนินการได้ ๒ กรณี คือ กรณีที่ คู่ค้าประสงค์จะยุติการจำหน่ายสินค้าของตนโดยออกจากชั้นวางจำหน่ายของคู่กรณีเอง และกรณีประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยยอดขายของสินค้าในหมวดเดียวกัน โดยจะมีการตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าปีละ ๒ ครั้ง ครั้งแรกจะตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าที่มียอดขายต่ำกว่าค่าเฉลี่ยยอดขายของหมวดสินค้านั้น ๆ โดยอาจมีการตรวจสอบยอดขาย รายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน ซึ่งจะประเมินจากระยะเวลาการจำหน่ายสินค้าของคู่ค้าประมาณ ๖ เดือน ถึง ๑ ปีย้อนหลัง และหากยอดขายต่ำกว่าค่าเฉลี่ยยอดขายของหมวดสินค้านั้น คู่กรณีจะหารือร่วมกันกับคู่ค้าและหาวิธีในการเพิ่มยอดขายในสินค้านั้น และหากภายหลังการปรับปรุงแล้ว มียอดขายดีขึ้น คู่ค้าสามารถวางสินค้านั้นอยู่บนชั้นวางจำหน่ายสินค้าต่อไปได้แต่อาจจะต้องตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายของสินค้านั้นครั้งที่ ๒ อย่างไรก็ตาม หากมีการปรับปรุงและผ่านการตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าครั้งที่ ๒ แล้วยอดขายยังไม่ดีขึ้น คู่กรณีจะแจ้งผลจากการตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าให้คู่ค้าทราบก่อนและอาจมีการตกลงให้นำสินค้าออกจากชั้นวางจำหน่าย ซึ่งคู่ค้าจะทราบผลการตรวจสอบประสิทธิภาพการจำหน่ายสินค้าได้จากการประชุม จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ Web Portal หรือช่องทางสื่อสารอื่น ๆ

ทั้งนี้ เมื่อมีการลงนามในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) แล้ว คู่กรณีไม่สามารถแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดเกี่ยวกับสิทธิและหน้าที่ใด ๆ ในข้อตกลงดังกล่าวได้แต่เพียงฝ่ายเดียว การแก้ไขสัญญาลักษณะ “เอ” ในรายการสินค้าใหม่ (New Item) หลังจากผู้ร้องลงนามในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อของคู่กรณีเป็นไปเพื่อให้ตรงกับสัญญาที่ฝ่ายบัญชีของคู่กรณีประกาศใช้ เนื่องจากคู่กรณีได้มีนโยบายใช้ระบบสัญญาลักษณะ “เอ” และ “บี” ในปี ๒๕๖๑ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ฝ่ายบัญชีภายใน โดยสัญญาลักษณะ “เอ” จะใช้กับการอ้างอิงการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากร้านค้า ในส่วนที่ไม่สามารถคิดคำนวณเปอร์เซ็นต์จากยอดซื้อของร้านค้าได้ ซึ่งคู่กรณีจะหักค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้ก็ต่อเมื่อมีการพิจารณาข้อมูลและเอกสารประกอบต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการจัดเก็บค่าใช้จ่ายนั้น และได้แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า สัญญาลักษณะ “บี” คู่กรณีจะดำเนินการหักค่าใช้จ่ายได้ก็ต่อเมื่อมีการนำจำนวนค่าใช้จ่ายนั้นไปเทียบกับข้อมูลภายในเกี่ยวกับอัตราค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้านั้น (Rate Card) ว่าจำนวนค่าใช้จ่ายที่เรียกเก็บนั้นเป็นอัตราที่ได้กำหนดอ้างอิงไว้หรือไม่ ทั้งนี้ สำหรับรายการ “New Item” จะใช้สัญญาลักษณะ “บี” กำกับในทุกกรณี และคู่กรณีสามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในรายการนี้ได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ร้องทราบ ทั้งนี้ การใช้สัญญาลักษณะ “เอ” หรือสัญญาลักษณะ “บี” มิได้มีผลกระทบใด ๆ ต่อ สิทธิและหน้าที่ในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ของคู่กรณีและผู้ร้อง คู่กรณียังคงเก็บค่าใช้จ่ายประเภท New Item ได้ และจัดเก็บได้ตามอัตราค่าที่ตกลงกันไว้ในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) เช่นเดิม อย่างไรก็ตาม ข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ของคู่กรณีและผู้ร้องฉบับปี ๒๕๖๒ คู่กรณีได้กำหนดสัญญาลักษณะ “บี” ในรายการ “New Item” ซึ่งผู้ร้องมิได้โต้แย้งรายการดังกล่าวพร้อมลงลายมือชื่อในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับดังกล่าว และการเปลี่ยนสัญญาลักษณะเช่นนี้มีได้ทำให้คู่กรณีเปลี่ยนแปลงวิธีการจัดเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) กับผู้ร้อง คู่กรณียังคงจัดเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) ตามจำนวนรายการของสินค้าใหม่ (New Item) ที่มีในแต่ละปี มิได้เก็บในอัตราที่สูงขึ้นแต่ประการใด เหตุที่ต้องมีการเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) เนื่องจากในการเปลี่ยนสินค้าใหม่ (New Item) แต่ละครั้งจะต้องถอดสินค้าเก่าออกหรือลดพื้นที่ของสินค้าเก่าลงบางส่วน ทำให้คู่กรณีเกิดความเสี่ยงในกรณีที่สินค้าใหม่ (New Item) จำหน่ายไม่ดีเท่าสินค้าเก่า และคู่กรณีมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการจัดเรียงสินค้า เปลี่ยนป้ายราคา นอกจากนี้ การที่ลดพื้นที่จำหน่ายสินค้าเก่าลงจะทำให้คู่กรณีมีสต็อกสินค้าของสินค้าชนิดนั้นเกินความจำเป็น และเป็นต้นทุนเพิ่มขึ้น ซึ่งในทางปฏิบัติที่ผ่านมามีการลดพื้นที่จำหน่ายของสินค้าเก่าบางส่วนเป็นกรณีที่ไม่ค่อยเกิดขึ้น ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการนำสินค้าเข้าหนึ่งชนิดจะเอาสินค้าเก่าออกหนึ่งชนิด ซึ่งคู่กรณีจะเรียกคู่ค้าให้เข้ามาพูดคุยเพื่อปรับเปลี่ยนผังการจัดเรียงสินค้า (Planogram) ประมาณปีละ ๑ ครั้ง เพื่อให้คู่ค้าสามารถเตรียมตัวในการจัดเตรียมสินค้าให้สอดคล้องกับผังการจัดเรียงสินค้าใหม่ (New Item) ดังนั้น คู่ค้าจะทราบล่วงหน้าว่าตนจะต้องชำระค่าสินค้าเข้าใหม่มากขึ้นเพียงใด และการเก็บค่าสินค้าเข้าใหม่จะเก็บเมื่อมีการเตรียมการให้สินค้าใหม่ (New Item) นั้นวางจำหน่าย

ในการสั่งซื้อสินค้าใหม่ (New Item) คู่กรณีจะออกใบคำสั่งซื้อและใบแจ้งหนี้ (Invoice) เพื่อเรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) ตามเวลาที่กำหนดโดยไม่จำเป็นต้องสอบถามแจ้งขอความยินยอมจากผู้ร้องหรือคู่ค้าอีก ซึ่งผู้ร้องจะทราบกำหนดที่ต้องส่งสินค้าใหม่ (New Item) ให้กับคู่กรณีล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๖๐ วัน โดยคู่กรณีจะส่งใบสั่งซื้อผ่านระบบ Electronic Data Interchange (EDI) ที่แสดงรายละเอียดค่าสินค้าใหม่ (New Item) ที่ผู้ร้องจะทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน ก่อนที่คู่กรณีจะหักเงินค่าใช้จ่ายดังกล่าว และเนื่องจากคู่กรณีได้เปลี่ยนแปลงเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อทำให้เจ้าหน้าที่รายดังกล่าวไม่ทราบเกี่ยวกับการเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) ที่เรียกจากผู้ร้องไปแล้วส่วนหนึ่ง ดังนั้น ในวันที่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๖๑ คู่กรณีจึงเรียกเก็บเงินจากผู้ร้องจำนวน ๒๕๐,๐๐๐ บาท และวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๒ เรียกเก็บเงินจำนวน

๕๐๐,๐๐๐ บาท รวมทั้งสิ้นจำนวน ๗๕๐,๐๐๐ บาท ผู้ร้องจึงแจ้งให้คู่กรณีตรวจสอบรายการที่ผิดพลาดของเดือนมีนาคม ๒๕๖๒ เมื่อได้ข้อยุติแล้ว เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อได้ทำเอกสารเสนอให้คู่กรณีอนุมัติจ่ายเงินคืนให้แก่ผู้ร้องและแจ้งให้ผู้ร้องจัดเตรียมเอกสารเพื่อประกอบการรับเงินคืน หลังจากนั้นในวันที่ ๑๐ เมษายน ๒๕๖๓ คู่กรณีได้จ่ายเงินคืนแก่ผู้ร้องจำนวน XXX,XXX บาท

### ประเด็นวินิจฉัย

กรณีมีประเด็นที่ต้องวินิจฉัย ดังนี้

๑. คู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่ และกระทำการที่เป็นการต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่
๒. คู่กรณีกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่นในลักษณะใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม ตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

### คำวินิจฉัย

ประเด็นที่ต้องวินิจฉัยประการแรกคือ คู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่ และกระทำการที่เป็นการต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕ บัญญัติว่า “ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด หมายความว่า ผู้ประกอบธุรกิจรายหนึ่งหรือหลายรายในตลาดใดตลาดหนึ่งซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายเกินกว่าเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด โดยให้นำปัจจัยสภาพการแข่งขันของตลาดอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง แล้วแต่กรณี มาประกอบการพิจารณา” และประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๓ กำหนดว่า “ให้ผู้ประกอบธุรกิจที่มีส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขาย ดังต่อไปนี้ เป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด (๑) ผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่งที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ร้อยละห้าสิบขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป หรือ (๒) ผู้ประกอบธุรกิจสามรายแรก ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่งที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมารวมกันตั้งแต่ร้อยละเจ็ดสิบห้าขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาแต่ละรายตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป” ความในวรรคหนึ่ง (๒) มิให้ใช้บังคับกับผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งที่มียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาต่ำกว่าหนึ่งพันล้านบาท หรือมีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาต่ำกว่าร้อยละสิบ

ในการพิจารณาว่าคู่กรณีเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดหรือไม่ จำเป็นต้องพิจารณาขอบเขตตลาด (Market Definition) รายได้และส่วนแบ่งตลาดของคู่กรณีก่อนเป็นลำดับแรก ดังนี้

#### ๑. ขอบเขตตลาด (Market Definition)

๑.๑ ตลาดสินค้า (Product Market) เมื่อพิจารณาด้านบริการของคู่กรณีซึ่งเป็นธุรกิจค้าปลีก หมายถึง กิจการที่ให้บริการในการรวบรวมสินค้าและบริการเพื่อมาจัดจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End Consumers) และรวมถึงกิจการที่ให้บริการในการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้

/ตอบสนอง...

ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคขั้นสุดท้ายในการดำเนินชีวิตประจำวัน (Grocery) ส่วนการแบ่งประเภทของธุรกิจค้าปลีกก็มีความหลากหลายขึ้นอยู่กับแต่ละประเทศ โดยหลักเกณฑ์ในการใช้แบ่งประเภทนั้นมีหลากหลาย เช่น แบ่งตามพื้นที่ที่ให้บริการ (ตารางเมตร) แบ่งตามรูปแบบธุรกิจและความเป็นเจ้าของ หรือแบ่งตามลักษณะของสินค้าที่จำหน่าย เป็นต้น

คู่กรณีดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตโดยคู่กรณีดำเนินกิจการทั้งในราชอาณาจักรไทย สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ราชอาณาจักรกัมพูชา และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยแบ่งประเภทของธุรกิจ ดังนี้

(๑) ธุรกิจไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) ดำเนินกิจการภายใต้ชื่อ ก๑ ก๒ และ ก๓

(๒) ธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ดำเนินกิจการภายใต้ชื่อ ก๔

(๓) ธุรกิจร้านสะดวกซื้อ (Convenience store) ดำเนินกิจการภายใต้ชื่อ ก๕

ตลาดประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) ในประเทศไทยจะมีผู้ประกอบการเพียง ๒ ราย ได้แก่ บริษัท ค. ประกอบธุรกิจภายใต้ชื่อ “ง.” และคู่กรณีประกอบธุรกิจภายใต้ชื่อ “ก๑ ก๒ และ ก๓” จึงเป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Nonperfect Competitive Market) จัดเป็นตลาดผู้จำหน่ายน้อยราย (Oligopoly Competition Market)

เมื่อข้อเท็จจริงปรากฏว่า ผู้ร้องวางสินค้าประเภทสินค้าประดับยนต์ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของคู่กรณีและห้าง ง. คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ XX.XX และ XX.XX ตามลำดับ จึงเห็นว่า นอกจากผู้ร้องวางจำหน่ายสินค้าในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของคู่กรณีแล้ว ผู้ร้องยังสามารถวางจำหน่ายสินค้าทั้งในห้างไฮเปอร์มาร์เก็ตอื่นได้ด้วย โดยมีได้วางจำหน่ายสินค้าในห้างค้าปลีกประเภทอื่น ๆ จึงถือว่าร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตทั้งสองราย ได้แก่ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของคู่กรณี และร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของบริษัท ค. เป็นตลาดสินค้าที่สามารถทดแทนกันได้ (Substitute Products) ขอบเขตตลาดสินค้าในกรณีนี้ คือ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตที่ไม่รวมตลาดค้าส่งขนาดใหญ่บริการตนเอง (Cash & Carry)

๑.๒ ตลาดทางภูมิศาสตร์ (Geographical Market) จากการแสวงหาข้อเท็จจริง พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตทั้งสองรายมีสาขาครอบคลุมทั้งประเทศไทย และสินค้าของผู้ร้องมีวางจำหน่ายกระจายอยู่ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของคู่กรณี ประกอบกับผู้ประกอบการธุรกิจประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) รายอื่นมีสาขากระจายไปทั่วประเทศไทยเช่นเดียวกับคู่กรณี ดังนั้น ตลาดทางภูมิศาสตร์ของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตคือ ประเทศไทย

## ๒. รายได้และส่วนแบ่งตลาดของคู่กรณี

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รับฟังเป็นที่ยุติว่า ในปี ๒๕๖๐ ซึ่งเป็นปีที่ผ่านมาของปีคู่กรณีถูกกล่าวหาว่ากระทำความผิด บริษัท ค. มีรายได้ XXX,XXX,XXX,XXX.XX บาท มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นอันดับหนึ่ง คือ ร้อยละ XX.XX และคู่กรณีมีรายได้ XXX,XXX,XXX,XXX.XX บาท มีส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นอันดับสอง คือ ร้อยละ XX.XX ดังนั้น บริษัท ค. จึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามมาตรา ๕ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ข้อ ๓ (๑) เนื่องจากมี

ส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ร้อยละห้าสิบขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป ส่วนคู่กรณีมีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาต่ำกว่าร้อยละห้าสิบจึงไม่เข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามมาตรา ๕ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๓ (๑)

ดังนั้น เมื่อคู่กรณีมิใช่ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดตามที่ได้อำนาจขังตันแล้ว จึงไม่ต้องพิจารณาว่าการกระทำของคู่กรณีว่า มีลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

ประเด็นที่ต้องวินิจฉัยต่อมา คือ คู่กรณีกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในลักษณะใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรมตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๗ บัญญัติว่า “ห้ามมิให้ผู้ประกอบธุรกิจกระทำการใด ๆ อันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นในลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้ (๑) กีดกันการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจรายอื่นอย่างไม่เป็นธรรม (๒) ใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม (๓) กำหนดเงื่อนไขทางการค้าอันเป็นการจำกัดหรือขัดขวางการประกอบธุรกิจของผู้อื่นอย่างไม่เป็นธรรม (๔) กระทำการในลักษณะอื่นตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด” และประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. ๒๕๖๒ ลงวันที่ ๒๘ มิถุนายน ๒๕๖๒ ข้อ ๓ กำหนดว่า “ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หมายความว่า ผู้จำหน่ายส่ง ผู้จำหน่ายปลีกสินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ทันสมัย มีสาขาหรือไม่มีสาขา หรือมีการบริหารในลักษณะแฟรนไชส์และมีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เช่น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกประเภทขนาดใหญ่ (Hypermarket) ประเภทค้าส่งบริการตนเอง (Cash & Carry) ประเภทร้านสรรพอาหาร (Supermarket) ประเภทร้านสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) ประเภทห้างสรรพสินค้า (Department Store) และร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) เป็นต้น ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย” หมายความว่า ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ส่งหรือนำเข้ามาในราชอาณาจักรเพื่อจำหน่าย หรือผู้ให้บริการ และให้หมายความรวมถึงซัพพลายเออร์ที่เป็นผู้ผลิตเพื่อจำหน่ายหรือผู้จำหน่าย” และข้อ ๕ กำหนดว่า “การปฏิบัติทางการค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกซึ่งอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม มีแนวทางในการพิจารณา ดังต่อไปนี้ (๒) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายผลประโยชน์และให้หมายความรวมถึงเงิน ทรัพย์สิน หรือบริการบางอย่าง ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผลเมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจะได้รับตอบแทน”

เมื่อพิจารณาความหมายของ “ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก” และ “ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย” พบว่า คู่กรณีซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจผู้จำหน่ายส่งและปลีกในสินค้าอุปโภค บริโภค ที่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ทันสมัย มีหลายสาขาทั่วประเทศ มีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าจึงเข้านิยามเป็นผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ขณะที่ผู้ร้องประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ดูแลรักษารถยนต์ เสริมสมรรถภาพการใช้รถยนต์ อุปกรณ์ที่ใช้ภายในรถยนต์ทุกชนิดจึงเข้านิยามเป็นผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ตามข้อ ๓ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. ๒๕๖๒

กรณีจึงต้องพิจารณาว่าการเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) ของคู่กรณีเป็นการกระทำอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายในการเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รับฟังเป็นที่ยุติว่า ค่าสินค้าใหม่ (New Item) เป็นข้อตกลงที่ทำไว้ล่วงหน้าโดยลายลักษณ์อักษรระหว่างผู้ร้องและคู่กรณี อีกทั้งค่าสินค้าใหม่ (New Item) ที่คู่กรณีเรียกเก็บจากผู้ร้องในอัตรา XX,XXX บาทต่อสินค้าใหม่ (New Item) หนึ่งรายการเป็นอัตราที่คู่กรณีใช้บังคับกับผู้ร้องมาตั้งแต่ปี ๒๕๖๐ และการเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) เป็นการดำเนินการตามธุรกิจปกติที่มีเหตุผลอธิบายได้ กล่าวคือ ในการเปลี่ยนสินค้าใหม่ (New Item) แต่ละครั้งจะต้องถอดสินค้าเก่าออกหรือลดพื้นที่ของสินค้าเก่าลงบางส่วน ซึ่งทำให้คู่กรณีเกิดความเสียหาย และคู่กรณีมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการจัดเรียงสินค้า เปลี่ยนป้ายราคานอกจากนี้ ในกรณีลดพื้นที่จำหน่ายสินค้าเก่าลงจะทำให้คู่กรณีมีสต็อกสินค้าของสินค้าชนิดนั้นเกินความจำเป็นและเป็นต้นทุนเพิ่มขึ้นของคู่กรณี อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติที่ผ่านมาของคู่กรณีการลดพื้นที่จำหน่ายสินค้าเก่าบางส่วนไม่เกิดขึ้นบ่อย ส่วนใหญ่จะนำสินค้าเข้าหนึ่งชนิดและจะดึงสินค้าเก่าออกหนึ่งชนิด ซึ่งคู่กรณีจะเรียกคู่ค้าให้เข้ามาพูดคุยเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนผังการจัดเรียงสินค้า (Planogram) ประมาณปีละ ๑ ครั้ง เพื่อให้คู่ค้าสามารถเตรียมตัวในการจัดเตรียมสินค้าให้สอดคล้องกับผังการจัดเรียงสินค้าใหม่ (New Item) ดังนั้น คู่ค้าจะทราบล่วงหน้าว่าตนจะต้องชำระค่าสินค้าเข้าใหม่อย่างน้อยเพียงใด และการเก็บค่าสินค้าเข้าใหม่จะเก็บเมื่อมีการเตรียมการให้สินค้าใหม่ (New Item) นั้นวางจำหน่ายก่อนที่จะมีการวางจำหน่าย ประกอบกับคู่กรณีได้เรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) ในอัตรา XX,XXX บาทต่อสินค้าใหม่ (New Item) หนึ่งรายการเช่นเดียวกับที่เรียกเก็บจากผู้จำหน่ายสินค้ารายอื่นเช่นกันกับผู้ร้อง ซึ่งเป็นวิธีการปกติทางการค้าที่ผู้ร้องทราบอยู่ก่อนแล้ว

ดังนั้น พฤติกรรมดังกล่าวของคู่กรณีจึงมิใช่การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรมหรือเป็นการบังคับให้ผู้ร้องจ่ายค่าบริการอย่างไม่เป็นธรรมตามข้อ ๕ ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมระหว่างผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. ๒๕๖๒

ประเด็นจึงต้องพิจารณาต่อไปมีว่า พฤติกรรมของคู่กรณีเป็นการใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าในการเอาเปรียบผู้ประกอบการรายอื่นอย่างไม่เป็นธรรมหรือไม่

ประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ข้อ ๕ กำหนดว่า “การกระทำความผิดตามมาตรา ๕๗ จะต้องส่งผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น โดยจะพิจารณาจากความสูญเสียในทางเศรษฐกิจ (Economic Loss) ที่ปรากฏตามข้อเท็จจริง เช่น การสูญเสียรายได้ของผู้ประกอบการ การสูญเสียมูลค่าตลาด (Market Value) ของสินค้าหรือบริการ การสูญเสียโอกาสในการผลิตสินค้าหรือบริการ เป็นต้น” ข้อ ๗ กำหนดว่า “การมีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่าให้พิจารณาลักษณะอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้ (๑) ผู้ประกอบการรายหนึ่งต้องพึ่งพาการซื้อขายสินค้าหรือบริการ

/จากผู้ประกอบ...

จากผู้ประกอบธุรกิจอีกรายหนึ่ง โดยมูลค่าการทำธุรกิจระหว่างกันตั้งแต่ร้อยละ ๓๐ ขึ้นไปของรายได้จากการซื้อหรือขายสินค้า หรือบริการนั้น (๒)....” ข้อ ๙ กำหนดว่า “การใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม มีลักษณะดังต่อไปนี้ (๒) ผู้ประกอบธุรกิจใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าในการเอาเปรียบหรือจำกัด ทางเลือกของคู่ค้าดังกล่าวอย่างไม่เป็นธรรม (๓)...” และข้อ ๑๑ กำหนดว่า “การพิจารณาความไม่เป็นธรรมของการกระทำ ให้พิจารณาเกณฑ์ดังต่อไปนี้ประกอบกัน (๑) เป็นการกระทำที่ไม่เคยมีการปฏิบัติมาก่อนที่มีใช้การดำเนินการตามธุรกิจปกติ (๒) เป็นเงื่อนไขที่มีได้กำหนดเป็นลายลักษณ์อักษรและมีได้แจ้งให้คู่ค้าทราบเป็นการล่วงหน้าภายในระยะเวลาอันสมควรตามแนวทางการค้าปกติของคู่กรณี (๓) เป็นการกระทำที่ไม่สามารถรับฟังได้ด้วยเหตุผลอันชอบธรรมในทางธุรกิจ การตลาด หรือเศรษฐศาสตร์ (๔) ...”

ข้อเท็จจริงรับฟังได้ว่า ผู้ร้องได้วางสินค้าประเภทสินค้าระดับยนต์ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตของคู่กรณีคิดเป็นมูลค่าการทำธุรกิจกันในส่วนร้อยละ XX.XX ของรายได้ทั้งหมดจากการจำหน่ายสินค้าระดับยนต์ของผู้ร้อง ดังนั้น คู่กรณีจึงเข้าข่ายเป็นผู้ประกอบธุรกิจที่มีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่าผู้ร้องตามข้อ ๗ (๑) ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ จึงต้องพิจารณาว่า คู่กรณีมีการกระทำที่เป็นการเอาเปรียบผู้ร้องอย่างไม่เป็นธรรมจนเป็นผลให้ผู้ร้องเกิดความเสียหายหรือไม่

ประเด็นการแก้ไขรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับค่าสินค้าใหม่ (New Item) ในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับพิพาทเพียงฝ่ายเดียวโดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้าและให้ความยินยอมก่อน คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องรับฟังเป็นที่ยุติว่า ผู้ร้องได้ลงนามในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับลงวันที่ ๓๐ มีนาคม ๒๕๖๑ ซึ่งขณะที่ผู้ร้องลงนาม ในช่องรายการสินค้าใหม่ (New Item) มีสัญลักษณ์ “เอ” ปรากฏอยู่ เมื่อผู้ร้องลงนามแล้วจึงได้แนบสำเนาข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ดังกล่าวไปยังคู่กรณีทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หลังจากนั้นผู้มีอำนาจของคู่กรณีทั้งสามรายได้ลงนามในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) เมื่อวันที่ ๒๓ มีนาคม ๒๕๖๑ วันที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๑ และวันที่ ๒ เมษายน ๒๕๖๑ ตามลำดับ แล้วส่งสำเนาข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) กลับไปยังผู้ร้องทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เช่นกัน ต่อมาวันที่ ๓ เมษายน ๒๕๖๑ ผู้ร้องตรวจสอบข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) อีกครั้งหลังจากที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายลงนามครบถ้วนแล้ว จึงได้ทราบว่าฝ่ายคู่กรณีมีการแก้ไขสัญลักษณ์ในช่องรายการสินค้าใหม่ (New Item) จาก “เอ” เป็น “บี” โดยมีพนักงานฝ่ายจัดซื้อของคู่กรณีเป็นผู้แก้ไข การแก้ไขสัญลักษณ์ดังกล่าวไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อสิทธิหรือหน้าที่ของคู่กรณีและผู้ร้อง ประกอบกับผู้ร้องและคู่กรณีได้ให้การสอดคล้องต้องกันว่าการส่งสินค้าใหม่ (New Item) ให้กับคู่กรณีจะมีกระบวนการพิจารณาร่วมกันล่วงหน้าเป็นเวลาหลายเดือน โดยผู้ร้องและคู่กรณีประชุมร่วมกัน และในการสั่งซื้อสินค้าใหม่ (New Item) คู่กรณีจะออกใบคำสั่งซื้อไปยังผู้ร้องและออกใบแจ้งหนี้ (Invoice) เพื่อเรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) และในทางปฏิบัติที่ผ่านมา ผู้ร้องจะทราบกำหนดที่ต้องส่งสินค้าใหม่ (New Item) ให้กับคู่กรณีล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๖๐ วัน ประกอบกับในขั้นตอนการส่งใบสั่งซื้อสินค้า (PO) ให้กับผู้ร้องผ่านระบบ Electronic Data Interchange (EDI) ในระบบจะแสดงรายละเอียดของค่าสินค้าใหม่ (New Item) ที่ผู้ร้องจะต้องชำระให้กับคู่กรณีทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน ก่อนที่คู่กรณีจะหักเงินค่าใช้จ่ายดังกล่าว ซึ่งผู้ร้องมีสิทธิที่จะปฏิเสธไม่ส่งสินค้าใหม่ (New Item) ให้กับคู่กรณีได้โดยไม่มีข้อบังคับผู้ร้อง ส่วนค่าสินค้าใหม่ (New Item) อัตรา XX,XXX บาทต่อหนึ่งสินค้าใหม่ (New Item) เป็นอัตราที่คู่กรณีใช้เรียกเก็บกับผู้ร้องมาตั้งแต่ปี ๒๕๖๐ จนกระทั่งถึงปัจจุบัน



ถึงแม้ว่าความหมายของสัญลักษณ์ “เอ” มีความหมายว่า สามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในรายการนี้ได้เมื่อได้แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า และสัญลักษณ์ “บี” มีความหมายว่า สามารถเรียกเก็บค่าใช้จ่ายในรายการนี้ได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า แต่กระบวนการและขั้นตอนของการสั่งซื้อสินค้าใหม่ (New Item) การเตรียมสินค้าใหม่ (New Item) การสั่งซื้อสินค้าใหม่ (New Item) การเรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) เป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นล่วงหน้าก่อนที่คู่กรณีจะเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) ซึ่งผู้ร้องทราบล่วงหน้าก่อนแล้วว่าจะถูกเรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) จำนวนเท่าใด การกระทำดังกล่าวของคู่กรณีจึงเป็นการปฏิบัติตามประเพณีปฏิบัติในทางการค้าโดยผู้ร้องรับทราบค่าสินค้าใหม่ (New Item) ล่วงหน้าแล้วก่อนที่คู่กรณีจะเรียกเก็บ ทั้งนี้ เมื่อคู่กรณีทราบและตรวจสอบพบว่าได้เรียกเก็บค่าสินค้าใหม่ (New Item) จากผู้ร้องเกินจริง จึงได้จ่ายเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) คืนให้แก่ผู้ร้องเสร็จสิ้นแล้ว และผู้ร้องยอมรับว่าได้รับเงินคืนจากคู่กรณีแล้ว กรณีจึงยังไม่อาจรับฟังได้ว่า คู่กรณีได้แก้ไขรายละเอียดข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ที่เกี่ยวข้องกับค่าสินค้าใหม่ (New Item) ฉบับปี ๒๕๖๑ เพียงฝ่ายเดียวโดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า และมีได้เรียกเก็บเงินค่าสินค้าใหม่ (New Item) ผิดพลาดอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่นในลักษณะใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม

ประเด็นเรียกเก็บเงินนอกเหนือจากเงื่อนไขในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับพิพาทระบุไว้ เช่น ค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รับฟังเป็นที่ยุติว่า ข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ระหว่างผู้ร้องและคู่กรณีมิได้ระบุเงื่อนไขการเรียกเก็บเงินค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) ไว้อย่างชัดเจนว่า คู่กรณีจะต้องแจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้าก่อนเรียกเก็บเงินดังกล่าว และในทางปฏิบัติทางการค้ากระบวนการถอดสินค้าหรือการยกเลิกจำหน่ายสินค้านั้นจะต้องเป็นสินค้าที่จำหน่ายไม่ได้เลยตามจำนวนวันที่ผู้ร้องและคู่กรณีตกลงกัน ดังนั้น ผู้ร้องจึงหวังได้ว่าอาจถูกเรียกเก็บค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) หากสินค้านั้นพ้นระยะเวลาที่ตกลงกันแล้ว เนื่องจากสินค้านั้นก็จะเข้าสู่กระบวนการถอดสินค้าหรือยกเลิกจำหน่ายต่อไป ซึ่งเป็นประเพณีปฏิบัติทางการค้ามาโดยตลอด ซึ่งผู้ร้องก็รับทราบและยินยอมชำระมาโดยตลอด ประกอบกับเป็นความเข้าใจคลาดเคลื่อนของผู้ร้องว่า คู่กรณีจะต้องแจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้าก่อนการเรียกเก็บค่าลดล้างสต็อกหรือยกเลิกจำหน่าย (Clearance Markdown) การเรียกเก็บเงินดังกล่าวของคู่กรณีจึงมิได้เป็นการใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม

ประเด็นเรียกเก็บเงินนอกเหนือจากเงื่อนไขในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ฉบับพิพาทระบุไว้ ได้แก่ ค่าประกันกำไร (Guarantee GP /Compensation) โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รับฟังเป็นที่ยุติว่า การเรียกเก็บเงินค่าประกันกำไร (Guarantee GP/Compensation) เป็นการเรียกเก็บตามความยินยอมของผู้ร้อง ประกอบกับผู้ร้องมีหนังสือยอมรับว่าเป็นความเข้าใจคลาดเคลื่อนของผู้ร้องเอง จึงเป็นกรณีที่ไม่มีข้อพิพาทในประเด็นนี้

ประเด็นเรียกเก็บเงินตามรายการในข้อตกลงทางการค้า (Trade Term) ปี ๒๕๖๑ จำนวน XX,XXX.XX บาท ชำ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าได้พิเคราะห์ข้อเท็จจริง เอกสารหลักฐาน และข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า คู่กรณีได้คืนเงินที่เรียกเก็บชำระให้แก่ผู้ร้องแล้ว เมื่อทราบว่ามีความผิดพลาดในการเรียกเก็บเงินดังกล่าว

ดังนั้น กรณีดังกล่าวจึงยังไม่อาจรับฟังได้ว่า คู่กรณีมีพฤติกรรมอันเข้าลักษณะเป็นการใช้อำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรมตามมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

**มติคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า**

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติเป็นเอกฉันท์ เห็นว่า การกระทำของ คู่กรณีตามข้อร้องเรียนไม่เข้าข่ายเป็นการทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นได้รับความเสียหายโดยใช้อำนาจตลาด หรืออำนาจต่อรองที่เหนือกว่าในการเอาเปรียบหรือจำกัดทางเลือกของคู่ค้าอย่างไม่เป็นธรรม ตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ประกอบประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการพิจารณาการกระทำอันเป็นผลเสียหายแก่ผู้ประกอบการรายอื่น พ.ศ. ๒๕๖๑ ข้อ ๙ (๒) จึงยุติเรื่อง

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า  
๒๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า