

**ภาคผนวก ข**

**ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า**

**ว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้า**

**ระหว่างผู้ประกอบการค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ.2549**



ระเบียบสำนักคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า  
ว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้า  
ระหว่างผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย  
พ.ศ.๒๕๔๕

-----

โดยที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคได้มีการร้องเรียนเกี่ยวกับการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมจากผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีอำนาจต่อรองสูง ทำให้ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกแบบดั้งเดิม ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ได้รับผลกระทบและทำให้เกิดความเสียหายต่อการแข่งขันในระบบตลาด จึงเห็นควรวางแนวทางของสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าในการพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ซึ่งอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่การแข่งขัน โดยเสรีอย่างเป็นธรรมตามมาตรา 29 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ.2542

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 18 (2) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2542 เลขาธิการคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า จึงออกระเบียบไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ 1 ระเบียบนี้ เรียกว่า “ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ.2549”

ข้อ 2 ระเบียบนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ข้อ 3 ในระเบียบนี้

“ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีก” หมายความว่า ผู้จำหน่ายส่ง ผู้จำหน่ายปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ที่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ทันสมัย การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่มีการชำระเงินด้วยเครื่อง มีสาขาหรือไม่มีสาขา หรือมีการบริหารในลักษณะแฟรนไชส์ และมีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และให้หมายความรวมถึงผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกประเภทดิสคานท์สโตร์ (Discount Store) ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) หรือซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Supercenter) ประเภทซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ประเภทแคชแอนด์แคร์รี่ (Cash and Carry) ประเภทแคททิกอรี คิลเลอร์ (Category Killer) ประเภทสเปเชียลตี้สโตร์ (Specialty Store) ประเภทห้างสรรพสินค้า (Department Store) และประเภทร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store)

“ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย” หมายความว่า ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ส่งหรือนำเข้ามาในราชอาณาจักร เพื่อจำหน่าย ผู้ซื้อเพื่อผลิตหรือจำหน่ายซึ่งสินค้าอุปโภคบริโภค หรือผู้ให้บริการ และให้หมายความรวมถึงซัพพลายเออร์ที่เป็นผู้ผลิตเพื่อจำหน่ายหรือผู้จำหน่าย

ข้อ 4 การปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ให้ยึดหลักสากลในการประกอบธุรกิจที่เป็นธรรม ซึ่งต้องประกอบด้วยไม่มีการบังคับ ไม่มีการเลือกปฏิบัติ ไม่มีการกีดกัน มีบรรทัดฐานชัดเจน มีข้อตกลงล่วงหน้า และมีการแข่งขันที่เป็นธรรม สำหรับการปฏิบัติทางการค้าซึ่งอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่การแข่งขัน โดยเสรีอย่างเป็นธรรมมีแนวทางในการพิจารณาดังต่อไปนี้

(1) การกำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องไม่กำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขัน เช่น

(ก) การกำหนดราคาขายต่ำกว่าทุน ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องไม่กำหนดราคาขายต่ำกว่าทุน ยกเว้นเป็นการขายสินค้าที่มีความจำเป็นและสามารถอธิบายเหตุผลได้ เช่น สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าที่มีการใช้เฉพาะบางฤดูกาล หรือสินค้าที่ได้แจ้งให้สำนักคณะกรรมการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน ทราบถึงเหตุผลและความจำเป็นแล้ว

(ข) การกำหนดราคาซื้อหรือลดราคาซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ต่ำกว่าราคาซื้อปกติ หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายลดราคาสินค้าที่ส่งมอบแล้วโดยไม่มีเหตุผล

(2) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายผลประโยชน์และให้หมายความรวมถึงเงิน ทรัพย์สิน หรือบริการบางอย่าง ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผล เมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจะได้รับผลตอบแทน เช่น

(ก) ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Entrance Fee/Listing Fee) ที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเรียกเก็บเพิ่มเติมจากที่ระบุไว้ในสัญญาหรือตามที่ตกลงกันไว้ หรือเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากสินค้าที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้ทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ (Minor Change) หลังจากที่ได้วางจำหน่ายแล้วโดยคุณภาพและปริมาณของสินค้านั้นไม่เปลี่ยนแปลง โดยไม่เป็นธรรม

(ข) ค่าธรรมเนียมการวางสินค้าพิเศษเพื่อจำกัดสินค้าของกลุ่มแข่งขัน (Payments to limit rival's shelf spaces) เช่น ค่าหัวชั้น ค่าวางสินค้าในตำแหน่งพิเศษเพื่อดึงดูดลูกค้า โดยผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเรียกเก็บ หรือผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสนอให้ในอัตราที่สูงเกินควร ทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นไม่สามารถจ่ายได้ตามปกติวิสัย ซึ่งการกระทำนั้นเป็นผลให้จำกัดการแข่งขันของกลุ่มแข่งขัน

(ค) ค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่มหรือการขอส่วนลดในวาระพิเศษ เช่น การเปิดสาขาใหม่ การปรับปรุงสาขา การฉลองครบรอบปีเฉพาะสาขา โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่เป็นธรรม และต้องรับภาระครอบคลุมสาขาอื่นด้วยโดยที่ไม่เกี่ยวข้อง

(ง) ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ เช่น การขอส่วนลดชดเชยของหายหลังจากรับมองเห็นค่าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายแล้ว

(3) การคืนสินค้าโดยไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกคืนสินค้าซึ่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่มีเหตุผล ซึ่งมีใช้ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า หรือมิได้เป็นความยินยอมของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรมหมายรวมถึงการกระทำในลักษณะที่เทียบเท่ากับการคืนสินค้า เช่น การเปลี่ยนสัญญาจากสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาฝากขาย หรือการขอเปลี่ยนสินค้าจากรายการหนึ่งกับสินค้าอีกรายการหนึ่ง หรือการปฏิบัติทางการค้าอื่น ซึ่งเสมือนหนึ่งเป็นการคืนสินค้า สำหรับกรณีการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น

(ก) การคืนสินค้าในกรณีที่ไม่ได้เป็นเหตุบกพร่องของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกคืนสินค้าสกปรกหรือเสียหาย เพราะการตั้งสินค้าไว้นาน

(ข) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายในปริมาณมากเพื่อหวังผลประโยชน์ส่วนลดทางการค้า แต่เมื่อถึงระยะเวลาหนึ่งที่คาดว่าจำหน่ายไม่หมด จึงขอคืนสินค้าในภายหลังและไม่อยู่ในเงื่อนไขการคืนสินค้าตามประเพณีการค้าปกติ

(ค) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกต้องการปรับปรุงร้านค้าหรือคลังสินค้า ที่จำเป็นต้องนำสินค้าที่มีอยู่ออกไป แล้วส่งคืนให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม

(ง) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกไม่ยอมรับภาระความเสียหายอันเกิดจากการคืนสินค้านั้นให้แก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย

(4) การใช้สัญญาการฝากขายที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายยอมรับสัญญาการฝากขายสินค้าซึ่งกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรม อันทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสียเปรียบอย่างมากจากประเพณีการค้าปกติทั่วไปในการฝากขายสินค้า หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฉพาะรายทำสัญญาฝากขายสินค้าแทนการทำสัญญาซื้อขายตามปกติ เพื่อผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกได้รับผลตอบแทนจากสัญญาฝากขายสินค้าเหมือนกับสัญญาซื้อขาย ซึ่งโดยทั่วไปผลตอบแทนของสัญญาฝากขายและสัญญาซื้อขายไม่เท่ากัน

(5) การบังคับให้ซื้อหรือให้จ่ายค่าบริการ (Coercion to Purchase) อย่างไม่เป็นธรรมโดยผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องซื้อสินค้าหรือต้องจ่ายค่าบริการ

ตามที่กำหนด เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก อันเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายหรือ ต้นทุนแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น

(ก) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก บางส่วน หรือทั้งหมดอย่างไม่เป็นธรรม

(ข) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายค่าโฆษณา เพื่อส่งเสริมการจำหน่าย สินค้าที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกได้รับประโยชน์เป็นส่วนใหญ่อย่างไม่มีเหตุผล เช่น เป็นการ หารายได้จากธุรกิจโฆษณา การคิดอัตราค่าโฆษณาสูงเกินสมควร

(ค) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อบริการ เช่น การบริการข้อมูลเกี่ยวกับ ธุรกิจโดยผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต หรือระบบอิเล็กทรอนิกส์ (B2B E-commerce) ซึ่งมีอัตรา ค่าบริการที่เป็นการผลักภาระให้กับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่เป็นธรรม

(6) การใช้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย มิได้ยินยอม หรือมิได้เป็นข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น

(ก) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของ ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยมีเจตนาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

(ข) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายเงินพิเศษในกรณีส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกโดยไม่มีเหตุผล

(7) การปฏิเสธการรับสินค้าที่สั่งซื้อหรือผลิตพิเศษเป็นตราเฉพาะของผู้สั่งผลิต (Private Brand) หรือเป็นตราเฉพาะของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (House Brand) อย่างไม่เป็นธรรม โดย หลังจากการทำข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ได้สั่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ผลิตสินค้าที่มี คุณลักษณะเฉพาะเกี่ยวกับมาตรฐาน รูปแบบ และประเภทตามที่กำหนด และเมื่อผู้ผลิตหรือผู้ จำหน่ายนำส่งสินค้าที่สั่งผลิตนั้น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิเสธการรับสินค้าทั้งหมดหรือ บางส่วน โดยไม่มีเหตุผล หรือไม่ใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีการแจ้งล่วงหน้า ยกเว้นกรณีผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความยินยอมในการปฏิเสธการรับสินค้านั้น และผู้ประกอบ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการปฏิเสธการรับสินค้า

(8) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิบัติ ทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย เช่น

(ก) พกติดกรรมตอบได้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยประวิงเวลาจ่ายสินค้า ลดปริมาณ การสั่งซื้อสินค้า หยุดหรือไม่ทำการประกอบธุรกิจด้วย เนื่องจากกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธ เงื่อนไขข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกำหนด หรือกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้

ร้องเรียนหรือเตรียมการร้องเรียนเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต่อหน่วยงานของรัฐ

(ข) พฤติกรรมที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเอาเปรียบผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยการกระทำด้วยประการใดๆ ให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันในลักษณะเป็นผู้ได้ประโยชน์โดยไม่ต้องจ่าย (Free Rider) อย่างไม่เป็นธรรม เช่น การนำข้อมูลหรือความลับทางการค้าหรือเทคโนโลยีของกลุ่มค้า เพื่อผลิตสินค้าตราของตนเองแล้วนำมาวางจำหน่ายแข่งขันกับสินค้าตราปกติ

(ค) พฤติกรรมในลักษณะอื่นๆ อันเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกระทำการบังคับ กำหนดเงื่อนไขพิเศษ จำกัดหรือกีดกันการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น จนอาจเกิดความเสียหาย

ข้อ 5 ให้เลขาธิการคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เป็นผู้รักษาการตามระเบียบนี้

ประกาศ ณ วันที่ 4 ตุลาคม พ.ศ. 2549

(นายศิริพล ยอดเมืองเจริญ)

อธิบดีกรมการค้าภายใน

เลขาธิการคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่ม 123 ตอนที่ 108 ง ลงวันที่ 11 ตุลาคม 2549