ผลคำวินิจฉัยคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
กรณีเครื่องมือและเครื่องจักรกลการเกษตร

ระหว่าง	คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า	ผู้กล่าวหา
	บริษัท ก	คู่กรณีที่ ๑
	นาย ซ	คู่กรณีที่ ๒
	นาย ท	คู่กรณีที่ ๓

ข้อร้องเรียน

เมื่อวันที่ ๑๗ กันยายน ๒๕๖๒ บริษัท ม ผู้ร้อง ร้องเรียนเป็นหนังสือต่อคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ขอให้ตรวจสอบพฤติกรรมของคู่กรณีที่ ๑ ว่ามีพฤติกรรมทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้ร้อง รวม ๖ ประเด็น ดังนี้ **ประเด็นที่ ๑** เลือกปฏิบัติที่จะให้ส่วนลดหรือค่าส่งเสริมการจำหน่ายกับผู้แทนจำหน่ายแต่เฉพาะบางราย **ประเด็นที่ ๒** บังคับผู้ร้องให้รับซื้อรถแทรกเตอร์จากคู่กรณีที่ ๑ ทุกรุ่น แม้ในบางรุ่นไม่สามารถจำหน่ายในเขตพื้นที่ของผู้ร้องได้ **ประเด็นที่ ๓** บังคับผู้ร้องให้ดูแลและบริการลูกค้าหลังการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ข้ามเขตพื้นที่ **ประเด็นที่ ๔** เมื่อผู้ร้องบอกเลิกสัญญาการเป็นผู้แทนจำหน่าย คู่กรณีที่ ๑ ไม่รับซื้อสินค้าคืนและให้ผู้ร้องจำหน่ายสินค้าต่อไปในฐานะของผู้จำหน่าย **ประเด็นที่ ๕** ไม่ยอมคืนหนังสือค้ำประกันหลังจากวันสิ้นสุดสัญญา ทำให้ผู้ร้องได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้องกู้เงินจากธนาคารมาดำเนินธุรกิจ **ประเด็นที่ ๖** เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่าย โดยไม่แจ้งหลักเกณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงให้ผู้ร้องและผู้แทนจำหน่ายรายอื่นทราบล่วงหน้า

ข้อเท็จจริง

คู่กรณีที่ ๑ ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรตรา L ภายใต้เครื่องหมายการค้า R เช่น รถแทรกเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง เครื่องยนต์ขนาดเล็ก รถเกี่ยวนวดข้าว โดยจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายเป็นหลัก มีคู่กรณีที่ ๒ เป็นประธานบริษัท และคู่กรณีที่ ๓ เป็นรองประธานบริษัท

คู่กรณีที่ ๒ มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลการดำเนินธุรกิจและเป็นผู้มีอำนาจกระทำการแทนคู่กรณีที่ ๑ โดยคู่กรณีที่ ๒ จะเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจในลำดับสุดท้ายสำหรับการกระทำใด ๆ ของคู่กรณีที่ ๑ ส่วนคู่กรณีที่ ๓ มีหน้าที่รับผิดชอบดูแลงานด้านการผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร งานภายในโรงงาน งานด้านการวางแผนการผลิตและต้นทุน งานด้านจัดซื้อชิ้นส่วน งานรักษาความปลอดภัยภายในโรงงาน งานควบคุมคุณภาพสินค้า และงานรับประกันคุณภาพสินค้า โดยมีคู่กรณีที่ ๒ เป็นผู้บังคับบัญชา ซึ่งจากการสอบข้อเท็จจริงพบว่า คู่กรณีที่ ๓ ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแล หรือสั่งการในเรื่องการประเมินผู้แทนจำหน่าย

/ผู้ร้อง...

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

ผู้ร้องเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรภายใต้เครื่องหมายการค้า R ของคู่กรณีที่ ๑ โดยผู้ร้องเริ่มเป็นผู้แทนจำหน่ายให้กับคู่กรณีที่ ๑ ตั้งแต่ปี X และต่อสัญญาผู้แทนจำหน่ายกับคู่กรณีที่ ๑ เรื่อยมา โดยลักษณะสัญญาที่ผู้ร้องได้ทำกับคู่กรณีที่ ๑ มีลักษณะปีต่อปี หากไม่มีการแจ้งยกเลิกสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย ๓๐ วัน ให้ถือว่าคู่สัญญาตกลงต่ออายุสัญญาไปอีก ๑ ปี แต่ไม่เกินเดือนธันวาคมของปีถัดไป สัญญาผู้แทนจำหน่ายฉบับล่าสุดที่ผู้ร้องทำกับคู่กรณีที่ ๑ เป็นสัญญาฉบับปี X ซึ่งผู้ร้องได้ขอยกเลิกสัญญาฉบับดังกล่าว โดยสาเหตุหลักที่ผู้ร้องขอยกเลิกสัญญาผู้แทนจำหน่ายกับคู่กรณีที่ ๑ เนื่องจากผู้ร้องถูกลดระดับสถานะผู้แทนจำหน่ายซึ่งต่ำกว่าเดิมถึง ๒ ระดับ และเมื่อผู้ร้องทำหนังสือโต้แย้งผลการประเมินไปยังฝ่ายพัฒนาเครือข่ายผู้แทนจำหน่าย (Dealer Network Development) ให้ทำการประเมินผลการดำเนินงานของผู้ร้องใหม่ กลับทำให้สถานะผู้แทนจำหน่ายของผู้ร้องตกไปอยู่ในระดับผู้จำหน่ายซึ่งต่ำกว่าเดิมถึง ๓ ระดับ ทั้งนี้ ระดับสถานะผู้แทนจำหน่ายจะส่งผลต่อการได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ รวมทั้งคู่กรณีที่ ๑ ยังมีพฤติกรรมที่ไม่เป็นธรรมต่อผู้ร้องดังรายละเอียดที่ปรากฏตามข้อร้องเรียนข้างต้น

ข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติรวม ๖ กรณี คือ

ประเด็นที่ ๑ คู่กรณีที่ ๑ เลือกปฏิบัติให้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายแก่ผู้แทนจำหน่ายแต่เฉพาะบางราย ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า คู่กรณีที่ ๑ มีนโยบายให้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยมีปัจจัยขึ้นอยู่กับยอดจำหน่ายและยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ของผู้แทนจำหน่ายรายนั้น ๆ เป็นสำคัญ หากผู้แทนจำหน่ายรายใดจำหน่ายสินค้าหรือสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากย่อมได้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายมากขึ้นตามลำดับ

ประเด็นที่ ๒ คู่กรณีที่ ๑ บังคับผู้ร้องให้รับซื้อรถแทรกเตอร์จากคู่กรณีที่ ๑ ทุกรุ่น แม้ในบางรุ่นไม่สามารถจำหน่ายในเขตพื้นที่ของผู้ร้องได้ ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า การสั่งซื้อสินค้าตามวิธีปกติทางการค้าระหว่างคู่กรณีที่ ๑ กับผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย คู่กรณีที่ ๑ และผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายจะร่วมเจรจาตกลงกันก่อนในเรื่องของจำนวนสินค้าที่จะซื้อ รวมทั้งส่วนลดหรือค่าส่งเสริมการจำหน่ายที่พึงได้ หากต้องการให้ผู้แทนจำหน่ายซื้อสินค้าเพิ่ม คู่กรณีที่ ๑ จะใช้วิธีขอความช่วยเหลือหรือขอความร่วมมือจากผู้แทนจำหน่ายพร้อมเสนอให้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่าย หากผู้แทนจำหน่ายรายใดช่วยรับซื้อสินค้าแล้วไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้คู่กรณีที่ ๑ จะขยายระยะเวลาการชำระค่าสินค้าหรือโยกย้ายสินค้าดังกล่าวไปยังผู้แทนจำหน่ายรายอื่นที่สามารถจำหน่ายสินค้าได้แทน

ประเด็นที่ ๓ คู่กรณีที่ ๑ บังคับผู้ร้องให้ดูแลและบริการลูกค้าหลังการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ข้ามเขตพื้นที่ ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า การให้บริการหลังการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่จำหน่ายข้ามเขตพื้นที่เป็นนโยบายในการรักษาภาพลักษณ์ของคู่กรณีที่ ๑ ต่อลูกค้า และถูกกำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่าย โดยเมื่อผู้แทนจำหน่ายเข้าไปดูแลบริการหลังการจำหน่ายแก่ลูกค้า ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับคูปองค่าแรงจากลูกค้าเป็นค่าตอบแทน ซึ่งคูปองดังกล่าวสามารถนำไปเบิกเงินจากคู่กรณีที่ ๑ ได้ ทั้งนี้ ผู้แทนจำหน่ายมีสิทธิปฏิเสธการให้บริการหลังการจำหน่ายได้ หากมีเหตุผลอันสมควรคู่กรณีที่ ๑ จะไม่ตัดคะแนนผลการดำเนินงานในส่วนดังกล่าวของผู้แทนจำหน่าย

ประเด็นที่ ๔ คู่กรณีที่ ๑ ไม่รับซื้อสินค้าคืนและให้ผู้ร้องจำหน่ายสินค้าต่อไปในฐานะของผู้จำหน่าย ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า การจำหน่ายสินค้าของคู่กรณีที่ ๑ ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายทุกรายเป็นลักษณะขายขาดตามสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่าย ประกอบกับสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายระหว่างคู่กรณีที่ ๑ กับผู้ร้องไม่ปรากฏเงื่อนไขว่าหากมีการยกเลิกสัญญาผู้แทนจำหน่าย คู่กรณีที่ ๑ ต้องรับซื้อสินค้าคงเหลือของผู้ร้องคืน อีกทั้งยังมีพยานบุคคลยืนยันว่า คู่กรณีที่ ๑ ไม่มีนโยบายหรือแนวทางปฏิบัติที่จะรับซื้อสินค้าคืนภายหลังการยกเลิกสัญญา ทั้งนี้ คู่กรณีที่ ๑ จะรับซื้อสินค้าคืนภายหลังการยกเลิกสัญญาผู้แทนจำหน่ายหรือไม่นั้นเป็นเรื่องที่คู่สัญญาจะต้องเจรจากันเป็นราย ๆ ไป อีกทั้ง ผู้ร้องยังมีปัจจัยด้านการเก็บรักษาสินค้าที่ไม่ดี กล่าวคือ

/รถแทรกเตอร์...

รถแทรกเตอร์ที่ผู้ร้องประสงค์ให้คู่กรณีที่ ๑ รับซื้อคืน มีบางส่วนที่เป็นสนิม และบางส่วนมีอุปกรณ์ไม่สมบูรณ์ อย่างไรก็ตาม ผู้แทนจำหน่ายที่ถูกยกเลิกสัญญายังคงมีสิทธิจำหน่ายสินค้าที่เหลืออยู่ต่อไปได้ในฐานะผู้จำหน่าย

ประเด็นที่ ๕ คู่กรณีที่ ๑ ไม่ยอมคืนหนังสือค้ำประกันหลังจากวันสิ้นสุดสัญญาทำให้ผู้ร้องได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก เนื่องจากต้องกู้เงินจากธนาคารมาดำเนินธุรกิจ ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า ผู้ร้องยังคงมียอดค้างชำระสินค้ากับคู่กรณีที่ ๑ อีกจำนวน X,XXX,XXX บาท จึงเป็นเหตุให้ผู้ถูกร้องที่ ๑ ไม่คืนหนังสือค้ำประกัน

ประเด็นที่ ๖ คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่าย โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องและผู้แทนจำหน่ายรายอื่นทราบล่วงหน้า ข้อเท็จจริงเป็นที่ยุติว่า ตามปกติแล้วคู่กรณีที่ ๑ จะประกาศแจ้งนโยบายและแนวทางการประเมินผลผู้แทนจำหน่ายเพื่อให้ผู้แทนจำหน่ายปฏิบัติตามในการประชุมผู้แทนจำหน่ายช่วงประมาณเดือนกุมภาพันธ์ - มีนาคม และจะประเมินผลการดำเนินงานของผู้แทนจำหน่าย เมื่อครบรอบปีบัญชี ซึ่งรอบปีบัญชีที่ใช้ประเมินจะเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม - ธันวาคม และจะประกาศผลการประเมินประมาณเดือนเมษายน แต่ในปี ๒๕๖๐ คู่กรณีที่ ๑ ไม่ได้ประกาศแจ้งนโยบายและแนวทางการประเมินผลผู้แทนจำหน่าย รวมทั้งประกาศผลการประเมินผู้แทนจำหน่ายในช่วงเวลาเดิมเช่นที่เคยกระทำ แต่กลับประกาศแจ้งนโยบายและแนวทางการประเมินผลผู้แทนจำหน่ายเมื่อวันที่ ๒๙ – ๓๐ สิงหาคม ๒๕๖๐ และประกาศผลการประเมินให้ผู้ร้องทราบเมื่อวันที่ ๕ มิถุนายน ๒๕๖๑ ซึ่งการประกาศแจ้งนโยบายดังกล่าวเป็นการประกาศแจ้งหลังจากที่รอบการประเมินผลผู้แทนจำหน่ายผู้แทนจำหน่ายผ่านล่วงพ้นไปแล้วกว่า ๘ เดือน โดยการประกาศดังกล่าวคู่กรณีที่ ๑ ได้เปลี่ยนแปลงทั้งรอบการประเมินผลผู้แทนจำหน่าย และหลักเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่ายในหลายประเด็น สรุปรายละเอียดได้ดังนี้

๑) เปลี่ยนแปลงรอบการประเมินผลผู้แทนจำหน่าย จากเดิมปี ๒๕๕๙ ที่มีรอบการประเมิน ๑๒ เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม - ๓๑ ธันวาคม ๒๕๕๙ และจะประกาศผลการประเมินในเดือนเมษายน ๒๕๖๐ แต่ในปี ๒๕๖๐ คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงรอบการประเมินเป็น ๑๕ เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๐ - ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๑ และจะประกาศผลการประเมินในเดือนมิถุนายน ๒๕๖๑ โดยสาเหตุที่ปรับรอบการประเมินนั้น เนื่องจากกลุ่มบริษัท ก ปรับเปลี่ยนรอบปีบัญชีใหม่เป็นวันที่ ๑ เมษายน - ๓๑ มีนาคม ของปีถัดไป คู่กรณีที่ ๑ จึงต้องปรับรอบการประเมินให้สอดคล้องตามรอบปีบัญชีใหม่ส่วนรอบการประเมินของปี ๒๕๖๑ เป็นต้นไป จะกลับไปใช้หลักรอบปีบัญชี ๑๒ เดือน ตามเดิม คือ ตั้งแต่วันที่ ๑ เมษายน - ๓๑ มีนาคม ของปีถัดไป

๒) เปลี่ยนแปลงหัวข้อย่อยที่ใช้ประเมินผลผู้แทนจำหน่ายทุกหัวข้อ เช่น หัวข้อการประเมินเรื่องการสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ จากเดิมที่ประเมินผลโดยคำนวณจากยอดส่วนแบ่งตลาด แต่เพียงอย่างเดียว เปลี่ยนเป็นมาคำนวณจากยอดส่วนแบ่งตลาดและยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์จากคู่กรณีที่ ๑ ประกอบกัน นอกจากนี้ เกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๕๙ คะแนนจะแบ่งเป็น ๔ ระดับ ในแต่ละระดับห่างช่วงละ ๑ คะแนน ส่วนเกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๖๐ คะแนนจะแบ่งเป็น ๔ ระดับเช่นเดิม แต่ช่วงคะแนนในแต่ละระดับจะห่างกันอย่างน้อย ๑ เท่า โดยคู่กรณีที่ ๑ ให้เหตุผลในการเปลี่ยนแปลงหัวข้อย่อยว่า เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวการณ์ของตลาดและการแข่งขันในตลาดรถแทรกเตอร์

๓) เปลี่ยนแปลงชื่อเรียกระดับสถานะเป็นผู้แทนจำหน่าย แต่ยังคงไว้ ๔ ระดับเช่นเดิม

ทั้งนี้ การประเมินผลผู้แทนจำหน่ายของคู่กรณีที่ ๑ จะมีฝ่ายพัฒนาเครือข่ายผู้แทนจำหน่าย (Dealer Network Development) ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระเป็นผู้ดูแลและประเมินผลผู้แทนจำหน่ายทั่วประเทศ ผู้ที่กำกับดูแลฝ่ายพัฒนาเครือข่ายผู้แทนจำหน่าย (Dealer Network Development) ณ ขณะนั้น คือ นาย ธ ซึ่งในเวลาดังกล่าวได้ดำรงตำแหน่งรองผู้จัดการฝ่ายการตลาดและพัฒนาเครือข่ายผู้แทนจำหน่าย โดยนาย ธ ทำงานภายใต้การบังคับบัญชาโดยตรงของคู่กรณีที่ ๒

/ประเด็นวินิจฉัย...

ประเด็นวินิจฉัย

กรณีมีประเด็นที่ต้องวินิจฉัยรวม ๓ ประเด็น ดังนี้

๑. คู่กรณีที่ ๑ เป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดกระทำการอันเข้าลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

๒. คู่กรณีที่ ๑ กระทำการต้องห้ามตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

๓. มาตรา ๓ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ บัญญัติให้ยกเลิกพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ แต่พฤติการณ์ของการประกอบธุรกิจโดยใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรมยังคงต้องห้ามตามมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ดังเช่นพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ ฉบับเดิมได้กำหนดไว้ เพียงแต่เปลี่ยนจากบทลงโทษทางอาญามาเป็นโทษทางปกครองเท่านั้น จึงมีปัญหาว่าจะสามารถนำโทษปรับทางปกครองมาใช้ลงโทษคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒ ตามมาตรา ๘๒ ประกอบกับมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติดังกล่าวได้หรือไม่

คำวินิจฉัย

ประเด็นที่ต้องวินิจฉัยประการแรก คือ คู่กรณีที่ ๑ เป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาดกระทำการอันเข้าลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

เนื่องจากความผิดเกิดขึ้นเมื่อวันที่ ๕ มิถุนายน ๒๕๖๑ ประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่องหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด พ.ศ. ๒๕๖๑ ลงวันที่ ๔ ตุลาคม ๒๕๖๑ ยังไม่มีผลใช้บังคับ ซึ่งมาตรา ๙๒ วรรค ๑ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ บัญญัติว่า “บรรดากฎกระทรวง ประกาศ หลักเกณฑ์ หรือระเบียบที่ออกตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ ที่ใช้บังคับอยู่ในวันก่อนวันที่พระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ ให้ยังคงใช้บังคับได้ต่อไปเพียงเท่าที่ไม่ขัดหรือแย้งกับพระราชบัญญัตินี้ จนกว่าจะมีกฎกระทรวงประกาศ หรือระเบียบ ที่ออกตามพระราชบัญญัตินี้ใช้บังคับ” กรณีจึงต้องนำประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่องหลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๕๐ มาใช้บังคับ

ในการวินิจฉัยประเด็นดังกล่าวจำเป็นต้องพิจารณาขอบเขตตลาด (Market Definition) ก่อนเป็นลำดับแรก ดังนี้

๑. ขอบเขตตลาด (Market Definition)

๑.๑ ตลาดด้านสินค้า (Product Dimension)

พิจารณาจากสินค้าประเภทรถแทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่ ซึ่งปัจจุบันผู้ผลิตและจำหน่ายรถแทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่จะจำหน่ายผ่านผู้แทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้ง ดังนั้นความสามารถในการทดแทนของสินค้าที่พิจารณา คือ หากราคาสินค้าประเภทรถแทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่มีราคาสูงขึ้นผู้บริโภคจะเปลี่ยนไปซื้อสินค้าประเภทรถแทรกเตอร์พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่ตราสินค้าอื่นแทน

ดังนั้น ขอบเขตตลาดด้านสินค้าหรือบริการของธุรกิจนี้ คือ สินค้าประเภทรถแทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่

/๑.๒ ตลาด...

๑.๒ ตลาดด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Market)

พิจารณาเขตการจำหน่ายที่ผู้แทนจำหน่ายรับผิดชอบเป็นรายจังหวัด พบว่า หากสินค้าประเภทรถแทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่มีราคาสูงขึ้น ผู้บริโภคที่อยู่ใกล้เขตรอยต่อจังหวัดสามารถข้ามไปซื้อยังจังหวัดใกล้เคียงหรือจังหวัดอื่นภายในประเทศไทยได้ จึงหมายความว่า เขตการจำหน่ายที่ผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายรับผิดชอบภายในประเทศไทยอยู่ในขอบเขตตลาดเดียวกัน

ดังนั้น ขอบเขตตลาดด้านภูมิศาสตร์ในกรณีนี้ คือ ประเทศไทย

พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕ บัญญัติว่า ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด หมายความว่า ผู้ประกอบธุรกิจรายหนึ่งหรือหลายรายในตลาดใดตลาดหนึ่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายเกินกว่าเกณฑ์ที่คณะกรรมการประกาศกำหนด โดยให้นำปัจจัยสภาพการแข่งขันของตลาดอย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างแล้วแต่กรณีมาประกอบการพิจารณา ประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๕๐ ข้อ ๑ ได้กำหนดส่วนแบ่งตลาดและยอดเงินขายของผู้ประกอบธุรกิจที่ถือว่าอยู่ในเกณฑ์เป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ดังนี้ ๑. ผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่ง ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่ง หรือบริการใดบริการหนึ่งที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาตั้งแต่ร้อยละห้าสิบขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป หรือ ๒. ผู้ประกอบธุรกิจสามรายแรก ในตลาดสินค้าใดสินค้าหนึ่งหรือบริการใดบริการหนึ่งที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมารวมกันตั้งแต่ร้อยละเจ็ดสิบห้าขึ้นไป และมียอดเงินขายในปีที่ผ่านมาแต่ละรายตั้งแต่หนึ่งพันล้านบาทขึ้นไป ความในวรรคหนึ่ง (๒) มิให้ใช้บังคับกับผู้ประกอบธุรกิจรายใดรายหนึ่งที่มีส่วนแบ่งตลาดในปีที่ผ่านมาต่ำกว่าร้อยละสิบ หรือยอดเงินขายในปีที่ผ่านมาต่ำกว่าหนึ่งพันล้านบาท

เมื่อพิจารณายอดเงินขายและส่วนแบ่งตลาดธุรกิจจำหน่ายรถแทรกเตอร์พร้อมชิ้นส่วนอะไหล่ผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทยประจำปี ๒๕๖๐ จำนวน X ราย จากข้อมูลกรมพัฒนาธุรกิจการค้าพบว่า **คู่กรณีที่ ๑ มียอดเงินขายจากการประกอบธุรกิจ จำนวน X,XXX,XXX,XXX บาท ส่วนแบ่งตลาดคิดเป็นอันดับสอง คือ ร้อยละ X.XX** คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า แม้ในปีที่ผ่านมาคู่กรณีที่ ๑ จะมียอดเงินขายจากการประกอบธุรกิจสูงเกินกว่า ๑,๐๐๐ ล้านบาท แต่เมื่อพิจารณาจากส่วนแบ่งตลาดพบว่ามูลค่าส่วนแบ่งตลาดของคู่กรณีที่ ๑ ไม่ถึงร้อยละ ๑๐ **ดังนั้น คู่กรณีที่ ๑ จึงมิใช่ผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ตามข้อ ๒ วรรคสอง ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๕๐ กรณีจึงไม่จำเป็นต้องวินิจฉัยว่าคู่กรณีที่ ๑ กระทำการอันเข้าลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่**

ประเด็นที่ต้องวินิจฉัยประการต่อมา คือ คู่กรณีที่ ๑ กระทำการต้องห้ามตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ หรือไม่

ประเด็นที่ ๑ คู่กรณีที่ ๑ เลือกปฏิบัติให้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายแก่ผู้แทนจำหน่ายแต่เฉพาะบางราย ด้วยข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า คู่กรณีที่ ๑ มีนโยบายให้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายแก่ผู้แทนจำหน่าย โดยมีปัจจัยขึ้นอยู่กับยอดจำหน่ายและยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ของผู้แทนจำหน่ายรายนั้น ๆ เป็นสำคัญ หากผู้แทนจำหน่ายรายใดจำหน่ายสินค้าหรือสั่งซื้อสินค้าจากคู่กรณีที่ ๑ จำนวนมากย่อมได้ส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายมากขึ้นตามลำดับ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้ว เห็นว่าพฤติกรรมดังกล่าวเป็นเรื่องของการดำเนินธุรกิจตามวิถีปกติระหว่างคู่ค้าและเป็นเรื่องที่ถือว่ายอมรับกันได้ในทางธุรกิจ พฤติกรรมของคู่กรณีที่ ๑ จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการกำหนดเงื่อนไขทางการค้าที่เป็นการเลือกปฏิบัติโดยเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจบางรายเป็นการเฉพาะอย่างไม่เป็นธรรมตามมาตรา ๕๗ (๓) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

/ประเด็นที่ ๒...

ประเด็นที่ ๒ คู่กรณีที่ ๑ บังคับผู้ร้องให้รับซื้อรถแทรกเตอร์จากคู่กรณีที่ ๑ ทุกรุ่น แม้ในบางรุ่นไม่สามารถจำหน่ายในเขตพื้นที่ของผู้ร้องได้ ด้วยข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า การร่วมเจรจาตกลงระหว่างคู่กรณีที่ ๑ กับผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย ในจำนวนสินค้าที่จะซื้อและส่วนลดหรือค่าส่งเสริมการจำหน่ายที่ผู้แทนจำหน่ายพึงได้ เป็นการสั่งซื้อสินค้าตามวิธีปกติทางการค้า ซึ่งหากคู่กรณีที่ ๑ ต้องการให้ผู้แทนจำหน่ายซื้อสินค้าเพิ่ม คู่กรณีที่ ๑ จะใช้วิธีการขอความร่วมมือจากผู้แทนจำหน่ายพร้อมเสนอส่วนลดและค่าส่งเสริมการจำหน่ายเพิ่ม หากผู้แทนจำหน่ายรายใดช่วยรับซื้อสินค้าแล้วไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ คู่กรณีที่ ๑ จะขยายระยะเวลาการชำระค่าสินค้าหรือโยกย้ายสินค้าดังกล่าวไปยังผู้แทนจำหน่ายรายอื่นที่สามารถจำหน่ายสินค้าได้แทน คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า การซื้อสินค้าหรือการขายสินค้าพร้อมข้อเสนอส่วนลดราคาและค่าส่งเสริมการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ดังกล่าวของคู่กรณีที่ ๑ และผู้ร้องเป็นการเจรจาตกลงจากทั้งสองฝ่ายมิได้มีลักษณะบังคับ ผู้แทนจำหน่ายสามารถตัดสินใจได้ว่าประสงค์จะรับสินค้าดังกล่าวไว้หรือไม่ พฤติกรรมของคู่กรณีที่ ๑ จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการกำหนดเงื่อนไขบังคับโดยไม่มีเหตุผลอันสมควรให้คู่ค้าต้องซื้อสินค้าหรือบริการอื่นจากตน ตามมาตรา ๕๗ (๓) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

ประเด็นที่ ๓ คู่กรณีที่ ๑ บังคับผู้ร้องให้ดูแลและบริการลูกค้าหลังการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ข้ามเขตพื้นที่ด้วยข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า การให้บริการหลังการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่จำหน่ายข้ามเขตพื้นที่เป็นนโยบายในการรักษาภาพลักษณ์ของคู่กรณีที่ ๑ ต่อลูกค้า และถูกกำหนดไว้ในสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายซึ่งผู้ร้องรับทราบและเข้าใจอย่างดีมาตลอด และเมื่อผู้แทนจำหน่ายเข้าไปดูแลบริการหลังการจำหน่ายแก่ลูกค้า ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับคูปองค่าแรงจากลูกค้าเป็นค่าตอบแทน ซึ่งคูปองดังกล่าวสามารถนำไปเบิกเงินจากคู่กรณีที่ ๑ ได้ อย่างไรก็ตาม ผู้แทนจำหน่ายมีสิทธิปฏิเสธการให้บริการหลังการจำหน่ายได้หากมีเหตุผลอันสมควร ซึ่งคู่กรณีที่ ๑ จะไม่ตัดคะแนนผลการดำเนินงาน คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า พฤติกรรมของคู่กรณีที่ ๑ จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรม ตามมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

ประเด็นที่ ๔ คู่กรณีที่ ๑ ไม่รับซื้อสินค้าคืนและให้ผู้ร้องจำหน่ายสินค้าต่อไปในฐานะของผู้จำหน่าย ด้วยข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า การจำหน่ายสินค้าของคู่กรณีที่ ๑ เป็นลักษณะขายขาดประกอบกับสัญญาแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายระหว่างคู่กรณีที่ ๑ กับผู้ร้อง ไม่ปรากฏเงื่อนไขที่กำหนดให้คู่กรณีที่ ๑ ต้องรับซื้อสินค้าคงเหลือจากผู้ร้องคืน อีกทั้งยังมีพยานบุคคลยืนยันว่า คู่กรณีที่ ๑ ไม่มีนโยบายหรือแนวทางปฏิบัติที่จะรับซื้อสินค้าคืนภายหลังการยกเลิกสัญญา คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า พฤติกรรมของคู่กรณีที่ ๑ จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการกระทำที่ต้องห้ามตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

ประเด็นที่ ๕ คู่กรณีที่ ๑ ไม่ยอมคืนหนังสือค้ำประกันหลังจากวันสิ้นสุดสัญญาทำให้ผู้ร้องได้รับผลกระทบในการทำธุรกรรมทางการเงิน (กู้เงิน) ด้วยข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า ผู้ร้องยังคงมียอดค้างชำระสินค้ากับคู่กรณีที่ ๑ อีกจำนวน X,XXX,XXX บาท คู่กรณีที่ ๑ จึงไม่คืนหนังสือค้ำประกัน คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า ประเด็นดังกล่าวเป็นเรื่องของการชำระหนี้ทางแพ่ง จึงไม่เข้าลักษณะเป็นการกระทำที่ต้องห้ามตามมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

ประเด็นที่ ๖ คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่าย โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องและผู้แทนจำหน่ายรายอื่นทราบล่วงหน้านั้น แม้คู่กรณีที่ ๑ จะจัดประชุมผู้แทนจำหน่ายประจำปี ๒๕๖๐ เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ๒๕๖๐ แต่คู่กรณีที่ ๑ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบเพียงว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินเท่านั้น ไม่ได้แจ้งรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ในส่วนหัวข้อย่อยแต่อย่างใด ซึ่งสอดคล้องกับพยานเอกสารชี้แจงผลการประเมินผู้แทนจำหน่ายของคู่กรณีที่ ๑ ข้อเท็จจริงจึงรับฟังเป็นที่ยุติได้ว่า

/คู่กรณีที่ ๑...

คู่กรณีที่ ๑ แจ้งรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ดังกล่าว เมื่อวันที่ ๒๙ ถึงวันที่ ๓๐ สิงหาคม ๒๕๖๐ ซึ่งเป็นระยะเวลาหลังจากที่รอบการประเมินของปี ๒๕๖๐ ล่วงพ้นไปแล้วกว่า ๘ เดือน จนทำให้กระทบต่อผลการประเมินผู้แทนจำหน่ายของผู้ร้องอย่างมีนัยสำคัญ

ด้วยหลักเกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๖๐ มีการเพิ่มเงื่อนไขทั้งในประเภทและอัตราคะแนนจากหลักเกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๕๙ ทำให้ผู้ร้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดได้ยากขึ้น ประกอบกับเมื่อผู้ร้องทราบหลักเกณฑ์ดังกล่าวภายหลังระยะเวลาล่วงพ้นไปแล้วกว่า ๘ เดือน ยิ่งทำให้ผู้ร้องปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มคะแนนตามหลักเกณฑ์การประเมินใหม่ไม่ได้ ดังเช่น หัวข้อการประเมินเรื่องการสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ ปี ๒๕๕๙ จากเดิมจะประเมินผลโดยคำนวณจากยอดส่วนแบ่งตลาดเพียงประการเดียว โดยแบ่งคะแนนออกเป็น ๔ ระดับ แต่ในปี ๒๕๖๐ คู่กรณีที่ ๑ ได้เปลี่ยนมาคำนวณจากยอดส่วนแบ่งตลาดและยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ประกอบกัน โดยแบ่งคะแนนเป็น ๔ ระดับเช่นเดิม แต่ช่วงคะแนนในแต่ละระดับจะไล่เรียงห่างกันอย่างน้อย ๑ เท่า ดังนั้น แม้ว่าคะแนนตามหลักเกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๖๐ จะสูงกว่าในปี ๒๕๕๙ แต่การกำหนดให้ต้องคำนวณทั้งยอดส่วนแบ่งตลาดและยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ประกอบกัน อีกทั้งช่วงคะแนนในแต่ละระดับมีความแตกต่างกันมาก ย่อมทำให้ผู้ร้องไม่สามารถทำคะแนนให้ได้ในระดับที่ ๑ ดังเดิมได้ หากจะทำให้ได้เช่นเดิมผู้ร้องจะต้องเพิ่มยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ให้มากขึ้นตามจำนวนที่คู่กรณีที่ ๑ กำหนด แต่เมื่อรอบการประเมินของปี ๒๕๖๐ ล่วงเลยไปกว่า ๘ เดือนแล้ว ระยะเวลาที่เหลืออีกเพียง ๗ เดือน จึงเป็นไปได้ยากที่ผู้ร้องจะสามารถเพิ่มยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ให้มากขึ้นตามจำนวนที่คู่กรณีที่ ๑ กำหนดได้ ในทางกลับกัน หากผู้ร้องทำยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ไม่ได้ตามจำนวนที่คู่กรณีที่ ๑ กำหนด คะแนนของผู้ร้องจะลดลงกว่าเดิมถึง ๑ เท่าหรือมากกว่าซึ่งเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์หัวข้อย่อยดังกล่าวโดยมิได้แจ้งให้ผู้ร้องทราบล่วงหน้า

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าพิเคราะห์แล้วเห็นว่า หากผู้ร้องทราบรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินในส่วนหัวข้อย่อยล่วงหน้า ก่อนเริ่มต้นรอบการประเมินของปี ๒๕๖๐ ผู้ร้องย่อมมีโอกาสที่จะปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มยอดสั่งซื้อรถแทรกเตอร์ตามจำนวนที่คู่กรณีที่ ๑ กำหนดได้ การที่คู่กรณีที่ ๑ ประกาศแจ้งเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินล่าช้ากว่า ๘ เดือน ย่อมส่งผลโดยตรงทำให้ผู้ร้องไม่มีโอกาสปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินธุรกิจและมีผลทำให้สถานะของผู้ร้องถูกลดระดับลงถึง ๒ ระดับ ซึ่งระดับสถานะดังกล่าวจะส่งผลต่อการได้รับส่วนลด ค่าส่งเสริมการจำหน่าย และค่าปรับการจำหน่ายข้ามเขต การเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินในปี ๒๕๖๐ จึงส่งผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการเปลี่ยนสถานะของผู้ร้อง ประกอบกับผู้ร้องมีมูลค่าการทำธุรกิจกับคู่กรณีที่ ๑ ในปี ๒๕๖๐ กว่าร้อยละ ๗๗ คู่กรณีที่ ๑ จึงเป็นผู้มีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่า การที่คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่าย โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องและผู้แทนจำหน่ายรายอื่นทราบล่วงหน้า จึงเป็นการประกอบธุรกิจโดยใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าเอาเปรียบหรือจำกัดทางเลือกของผู้ร้องซึ่งเป็นคู่ค้าอย่างไม่เป็นธรรม ดังนั้น คู่กรณีที่ ๑ จึงมีความผิดตามมาตรา ๕๗ (๒) ต้องชำระค่าปรับทางปกครองในอัตราไม่เกินร้อยละสิบของรายได้ในปีที่กระทำความผิด ตามมาตรา ๘๒ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

ทั้งนี้ มาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ บัญญัติว่า ในกรณีที่ผู้กระทำความผิดซึ่งต้องรับโทษปรับทางปกครองเป็นนิติบุคคล ถ้าการกระทำความผิดของนิติบุคคลนั้นเกิดจากการสั่งการหรือการกระทำของกรรมการ หรือผู้จัดการ หรือบุคคลใดซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของนิติบุคคลนั้น หรือในกรณีที่บุคคลดังกล่าวมีหน้าที่ต้องสั่งการ หรือกระทำการและละเว้นไม่สั่งการหรือไม่กระทำการจนเป็นเหตุให้นิติบุคคลนั้นกระทำความผิด ผู้นั้นต้องรับโทษ ตามที่บัญญัติไว้สำหรับความผิดนั้น ๆ ด้วย เมื่อข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติได้ว่า คู่กรณีที่ ๒ เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัทและเป็นผู้สั่งการ

/หรือกระทำการ...

หรือกระทำการให้คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลในส่วนหัวข้อย่อยหลังจากที่รอบการประเมินของปี ๒๕๖๐ ล่วงพ้นไปแล้วกว่า ๘ เดือน และนำหลักเกณฑ์การประเมินผลในส่วนหัวข้อย่อยดังกล่าวมาใช้ในการประเมินผลการเป็นผู้แทนจำหน่ายของผู้ร้องอย่างไม่เป็นธรรม จนส่งผลกระทบต่อผู้ร้องทำให้ผู้ร้องได้รับความเสียหายตามมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ดังนั้น คู่กรณีที่ ๒ จึงต้องรับโทษปรับทางปกครองเช่นเดียวกับคู่กรณีที่ ๑ ตามมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติเดียวกัน แต่สำหรับคู่กรณีที่ ๓ ข้อเท็จจริงรับฟังเป็นที่ยุติว่า ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้อง หรือปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลหรือสั่งการในเรื่องการประเมินผู้แทนจำหน่าย คู่กรณีที่ ๓ จึงไม่ต้องรับโทษสำหรับความผิดกรณีนี้ดังเช่นคู่กรณีที่ ๒

ประเด็นที่ต้องวินิจฉัยเป็นลำดับสุดท้าย คือ มาตรา ๓ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ บัญญัติให้ยกเลิกพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ แต่พฤติการณ์ประกอบธุรกิจโดยใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าอย่างไม่เป็นธรรมยังคงต้องห้าม ตามมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ดังเช่นพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๔๒ ฉบับเดิมได้กำหนดไว้ เพียงแต่เปลี่ยนจากบทลงโทษทางอาญาเป็นโทษปรับทางปกครอง จึงมีปัญหาว่า จะสามารถนำโทษปรับทางปกครองมาใช้ลงโทษคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒ ตามมาตรา ๘๒ ประกอบกับมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติดังกล่าว ได้หรือไม่

ที่ผ่านมาคู่กรณีที่ ๑ จะประเมินผลการดำเนินงานของผู้แทนจำหน่ายเมื่อสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี คือ ตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม - ๓๑ ธันวาคม ของทุกปี แต่เนื่องจากในปี ๒๕๖๐ เครือบริษัท ก ทั่วโลกปรับเปลี่ยนรอบปีบัญชีใหม่ คือ ตั้งแต่วันที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๐ - ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๑ คู่กรณีที่ ๑ จึงจำเป็นต้องปรับระยะเวลาการประเมินผลการดำเนินงานของผู้แทนจำหน่ายในปี ๒๕๖๐ ให้สอดคล้องกับรอบปีบัญชีใหม่ โดยสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ที่ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับในรอบการประเมินปี ๒๕๖๐ จะถูกคำนวณตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๐ ไปจนถึงวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๑ รวมเป็นระยะเวลา ๑๕ เดือน และจ่ายสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายภายหลังจากที่ประกาศผลการประเมินปี ๒๕๖๐ ในเดือนมิถุนายน ๒๕๖๑ ส่วนรอบการประเมินของปี ๒๕๖๑ เป็นต้นไป คู่กรณีที่ ๑ จะกลับไปใช้หลักระยะเวลาบัญชี ๑๒ เดือนตามเดิม โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๑ ถึงวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๒ ดังนั้น แม้ข้อเท็จจริงจะปรากฏว่า คู่กรณีที่ ๑ ประกาศแจ้งเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลการดำเนินงานครั้งใหม่ให้ผู้ร้องทราบเมื่อวันที่ ๒๙ - ๓๐ สิงหาคม ๒๕๖๐ ซึ่งเป็นการกระทำที่เกิดขึ้น ก่อนพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ จะมีผลใช้บังคับก็ตาม แต่คู่กรณีที่ ๑ ได้มีการนำหลักเกณฑ์ดังกล่าวไปใช้ประเมินผู้แทนจำหน่ายทุกรายต่อเนื่องเรื่อยมาจนถึงขณะที่พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการ พ.ศ. ๒๕๖๐ มีผลใช้บังคับ จากนั้นคู่กรณีที่ ๑ จึงนำผลการประเมินข้างต้นประกาศให้ผู้ร้องทราบเมื่อวันที่ ๕ มิถุนายน ๒๕๖๑ และจ่ายสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ให้แก่ผู้ร้องหลังจากการประกาศผลการประเมินข้างต้นแล้ว จนทำให้ผู้ร้องได้รับความเสียหายเนื่องจากได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ได้แก่ เงินส่วนลด เงินสนับสนุน และเงินค่าปรับจำหน่ายข้ามเขตลดน้อยลงกว่าเดิมเป็นจำนวนมาก การกระทำของคู่กรณีที่ ๑ จึงเป็นความผิดสำเร็จในขณะที่พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ มีผลใช้บังคับ กรณีจึงนำโทษปรับทางปกครองมาพิจารณาลงโทษคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒ ตามมาตรา ๘๒ ประกอบกับมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติดังกล่าวได้

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าจึงมีมติ เห็นว่า การกระทำของคู่กรณีที่ ๑ ในประเด็นที่ ๑ ถึง ๕ ไม่เข้าลักษณะเป็นการฝ่าฝืนมาตรา ๕๗ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ แต่การกระทำของคู่กรณีที่ ๑ ในประเด็นที่ ๖ ที่คู่กรณีที่ ๑ เปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์การประเมินผลผู้แทนจำหน่าย โดยไม่แจ้งให้ผู้ร้องและผู้แทนจำหน่ายรายอื่นทราบล่วงหน้านั้น เป็นการกระทำอันฝ่าฝืนมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ คู่กรณีที่ ๑ จึงมีความผิดต้องชำระค่าปรับทางปกครอง ตามมาตรา ๘๒ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ และคู่กรณีที่ ๒

ในฐานะประธานกรรมการบริษัทผู้มีอำนาจกระทำการแทนคู่กรณีที่ ๑ คู่กรณีที่ ๒ จึงต้องรับโทษปรับทางปกครองเช่นเดียวกับคู่กรณีที่ ๑ ตามมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติเดียวกัน ส่วนคู่กรณีที่ ๓ มิได้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลหรือสั่งการในเรื่องการประเมินผู้แทนจำหน่าย จึงไม่ต้องรับโทษปรับทางปกครองเช่นเดียวกับคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒

ในกรณีกำหนดฐานรายได้ค่าปรับ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้ามีมติเห็นควรกำหนดอัตราโทษปรับทางปกครองไม่เกินร้อยละ ๑๐ ของรายได้ในปีที่กระทำความผิด โดยข้อเท็จจริงในทางสืบสวนปรากฏรายได้ของคู่กรณีที่ ๑ ในปี ๒๕๖๑ จำนวน X,XXX,XXX,XXX บาท แต่เนื่องจากรายได้ดังกล่าวเป็นรายได้รวมจากการประกอบธุรกิจในทุกกิจการหรือพื้นที่ทั่วประเทศ คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าจึงเห็นควรพิจารณากำหนดฐานรายได้ค่าปรับเฉพาะกิจการในพื้นที่จังหวัด น. ในปี ๒๕๖๑ จำนวน ๕๓,๖๘๕,๐๐๐.๕๙ บาท เนื่องด้วยเป็นพื้นที่พิพาทเพื่อสะท้อนข้อเท็จจริงแห่งคดีในส่วนของการพิจารณากำหนดอัตราโทษที่ได้สัดส่วนกับการกระทำความผิดที่เกิดขึ้น

มติคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เห็นว่า การกระทำคู่กรณีที่ ๑ ไม่เป็นความผิดตามมาตรา ๕๐ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ เนื่องจากคู่กรณีที่ ๑ มีส่วนแบ่งตลาดไม่ถึงร้อยละ ๑๐ ส่งผลให้ขาดคุณสมบัติในการเป็นผู้มีอำนาจเหนือตลาดตามข้อ ๒ วรรคสอง ของประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง หลักเกณฑ์การเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด ลงวันที่ ๑๘ มกราคม ๒๕๕๐ กรณีจึงไม่จำเป็นต้องพิจารณาว่า คู่กรณีที่ ๑ มีความผิดฐานใช้อำนาจเหนือตลาดกระทำการในลักษณะต้องห้ามตามมาตรา ๕๐ หรือไม่ แต่การกระทำของคู่กรณีที่ ๑ เป็นการกระทำอันฝ่าฝืนมาตรา ๕๗ (๒) แห่งพระราชบัญญัติดังกล่าวด้วยการใช้อำนาจต่อรองที่เหนือกว่าเอาเปรียบหรือจำกัดทางเลือกของผู้ร้องซึ่งเป็นคู่ค้าอย่างไม่เป็นธรรม คู่กรณีที่ ๑ จึงมีความผิดต้องชำระค่าปรับทางปกครองตามมาตรา ๘๒ แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ และคู่กรณีที่ ๒ ในฐานะประธานบริษัทผู้มีอำนาจกระทำการแทนคู่กรณีที่ ๑ คู่กรณีที่ ๒ จึงต้องรับโทษปรับทางปกครองเช่นเดียวกับคู่กรณีที่ ๑ ตามมาตรา ๘๔ แห่งพระราชบัญญัติเดียวกัน ส่วนคู่กรณีที่ ๓ มิได้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือปฏิบัติหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลหรือสั่งการในเรื่องการประเมินผู้แทนจำหน่าย จึงไม่ต้องรับโทษปรับทางปกครองเช่นเดียวกับคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒

สำหรับการกำหนดอัตราโทษปรับทางปกครอง คณะกรรมการแข่งขันทางการค้า เห็นควรกำหนดโทษปรับทางปกครองของคู่กรณีที่ ๑ และคู่กรณีที่ ๒ ในอัตราร้อยละ ๓ จากฐานรายได้เฉพาะกิจการในพื้นที่จังหวัด น. ในปี ๒๕๖๑ จำนวน ๕๓,๖๘๕,๐๐๐.๕๙ บาท เนื่องจากเกิดผลเสียหายในวงจำกัดเฉพาะพื้นที่และผู้กระทำความผิดมีรายได้ตั้งแต่ ๑,๐๐๐ ล้านบาทขึ้นไป ดังนั้น จึงคิดค่าปรับทางปกครองเป็นจำนวนเงิน ๑,๖๑๐,๕๕๐.๐๒ บาท

คณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า