ภาคผนวก ซ.

ข้อเสนอแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมาย

กฎหมายปัจจุบัน	ข้อเสนอแก้ไขเพิ่มเติม
ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. 2549	ระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าว่าด้วยแนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย พ.ศ. ....
ข้อ 3 ในระเบียบนี้ “ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก” หมายความว่า ผู้จำหน่ายส่ง ผู้จำหน่ายปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ที่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ทันสมัย การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ มีการชำระเงินด้วยเครื่อง มีสาขาหรือไม่มีสาขาหรือมีการบริหารในลักษณะแฟรนไชส์ และมีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และให้หมายความรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกประเภทดิสเคานท์สโตร์ (Discount Store) ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต(Hypermarket) หรือซุปเปอร์เซ็นเตอร์ (Supercenter) ประเภทซุปเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ประเภทแคชแอนด์ แครี่ (Cash and Carry) ประเภทแคททิกอรี คิลเล่อร์ (Category Killer) ประเภทสเปเชียลตี้ สโตร์ (Specialty Store) ประเภทห้างสรรพสินค้า (Department Store) และประเภทร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store)	ข้อ 3 ในระเบียบนี้ “ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก” หมายความว่า ผู้จำหน่ายส่ง ผู้จำหน่ายปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ที่มีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าที่ทันสมัย การจัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ มีการชำระเงินด้วยเครื่อง มีสาขาหรือไม่มีสาขาหรือมีการบริหารในลักษณะแฟรนไชส์ และมีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการบริหารจัดการ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และให้หมายความรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกประเภทดิสเคานท์สโตร์ (Discount Store) ประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ต(Hypermarket) หรือซุปเปอร์เซ็นเตอร์ (Supercenter) ประเภทซุปเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ประเภทแคชแอนด์ แครี่ (Cash and Carry) ประเภทแคททิกอรี คิลเล่อร์ (Category Killer) ประเภทสเปเชียลตี้ สโตร์ (Specialty Store) ประเภทห้างสรรพสินค้า (Department Store) และประเภทร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store)

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

“ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย” หมายความว่า ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้สั่งหรือนำเข้ามาในราชอาณาจักร เพื่อจำหน่าย ผู้ซื้อเพื่อผลิตหรือจำหน่ายซึ่งสินค้าอุปโภคบริโภค หรือผู้ให้บริการ และให้หมายความรวมถึงซัพพลายเออร์ที่เป็นผู้ผลิตเพื่อจำหน่ายหรือผู้จำหน่าย	“ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย” หมายความว่า ผู้ประกอบการที่จัดหาสินค้าให้แก่ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่และเป็นผู้มีอำนาจต่อรองทางการค้าต่ำกว่าผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่นั้น หรือผู้ซื้อแฟรนไชน์ด้วยวิธีการขายหรือวิธีการส่งมอบด้วยตนเองและเป็นผู้มีอำนาจต่อรองทางการค้าต่ำกว่าผู้ขายแฟรนไชน์นั้น และให้หมายความรวมถึง (1) ผู้ขายส่งและผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าแก่ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่โดยผ่านทางผู้ขายส่ง โดยผู้ผลิตต้องติดต่อเกี่ยวกับเงื่อนไขทางธุรกิจกับผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่และผู้ขายส่งต้องจัดหาสินค้าให้ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันซึ่งกำหนดไว้ในสัญญา (2) ผู้ประกอบการที่พัฒนาช่องทางการได้มาซึ่งสินค้าไม่ว่าจะเป็นการซื้อ การส่งมอบ หรือการซื้อ ณ จุดขายแก่ผู้บริโภค เพื่อจัดหาสินค้าให้แก่ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ ความในวรรคหนึ่งมิให้ใช้บังคับแก่กรณีผู้ประกอบการใดๆ ที่ไม่อาจรู้ได้ว่ามีสถานะต่อรองน้อยกว่าสถานะต่อรองของผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่หรือไม่ โดยพิจารณาจากการได้รับผลประโยชน์จากการขายสินค้าแก่ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ ความเป็นอิสระทางการค้าของผู้ผลิตที่มีต่อผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ ความสำคัญของสถานะผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ในฐานะที่เป็นลูกค้าของผู้ผลิต และความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์อุปทานจากการที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจัดการกับสินค้า

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

	ความสำคัญของสถานะผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ในฐานะที่เป็นลูกค้าในวรรคสองพิจารณาได้จากสถานะผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ในตลาด เช่น ส่วนแบ่งตลาด ลำดับชั้น และอำนาจของยี่ห้อสินค้า การเติบโตในอนาคต ราคาการซื้อขายสินค้ากับผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ และความเป็นไปได้ของการเปลี่ยนแปลงผู้ค้าปลีกรายอื่น ความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์อุปทานจากการที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจัดการกับสินค้าในวรรคสองขึ้นอยู่กับความนิยมของผู้บริโภคในสินค้าภายใต้ยี่ห้อของผู้ผลิต
ข้อ 4 การปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ให้ยึดหลักสากลในการประกอบธุรกิจที่เป็นธรรม ซึ่งต้องประกอบด้วยไม่มีการบังคับ ไม่มีการเลือกปฏิบัติ ไม่มีการกีดกัน มีบรรทัดฐานชัดเจน มีข้อตกลงล่วงหน้า และมีการแข่งขันที่เป็นธรรม สำหรับการปฏิบัติทางการค้าซึ่งอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่การแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรมมีแนวทางในการพิจารณาดังต่อไปนี้ (1) การกำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องไม่กำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขัน เช่น (ก) การกำหนดราคาขายต่ำกว่าทุน ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องไม่กำหนดราคาขายต่ำกว่าทุน ยกเว้นเป็นการขายสินค้าที่มีความจำ	ข้อ 4 การปฏิบัติทางการค้าระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ยึดหลักสากลในการประกอบธุรกิจที่เป็นธรรม ซึ่งต้องประกอบด้วยไม่มีการบังคับ ไม่มีการเลือกปฏิบัติ ไม่มีการกีดกัน มีบรรทัดฐานชัดเจน มีข้อตกลงล่วงหน้า และมีการแข่งขันที่เป็นธรรม สำหรับการปฏิบัติทางการค้าซึ่งอาจเข้าข่ายเป็นการกระทำอันมิใช่การแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรมมีแนวทางในการพิจารณาดังต่อไปนี้ (1) การกำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งต้องไม่กำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการแข่งขัน เช่น (ก) การกำหนดราคาขายต่ำกว่าทุนหรือการขายสินค้าราคาถูกทุกวัน ผู้ประกอบกิจการร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ต้องไม่กำหนดราคาขายต่ำ

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

เป็นและสามารถอธิบายเหตุผลได้ เช่น สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าที่มีการใช้เฉพาะบางฤดูกาล หรือสินค้าที่ได้แจ้งให้สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน ทราบถึงเหตุผลและความจำเป็นแล้ว	กว่าทุน หรือขายสินค้าราคาถูกเป็นประจำทุกวันโดยแบ่งเป็นช่วง แต่ละช่วงมีระยะเวลาการขายสั้นไม่ถึงเดือนและสินค้าที่นำมาขายราคาถูกนั้นจะหมุนเวียนสับเปลี่ยนกันไป ยกเว้นเป็นการขายสินค้าที่มีความจำเป็นและสามารถอธิบายเหตุผลได้ เช่น สินค้าใกล้หมดอายุ สินค้าที่มีการใช้เฉพาะบางฤดูกาล หรือสินค้าที่ได้แจ้งเป็นหนังสือให้สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน ทราบถึงเหตุผลและความจำเป็นแล้ว แต่ต้องแจ้งภายในระยะเวลาที่กำหนด
(ข) การกำหนดราคารับซื้อหรือกดราคารับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต่ำกว่าราคารับซื้อปกติ หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายลดราคาสินค้าที่ส่งมอบแล้วโดยไม่มีเหตุผล	(ข) การกำหนดราคารับซื้อหรือกดราคารับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายเดียวต่ำกว่าราคารับซื้อปกติ หรือกำหนดราคาขายที่ไม่เป็นธรรมและไม่เท่าเทียมกัน หรือไม่เหมาะสม ต่อผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายหลายรายในสินค้าประเภทเดียวกัน ตลอดจนข้อตกลงในสัญญาการรับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายแต่ละราย หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายลดราคาสินค้าที่ส่งมอบแล้วโดยไม่มีเหตุผล เว้นแต่ ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความยินยอมล่วงหน้าไม่ต่ำกว่าหนึ่งเดือน โดยความยินยอมดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือระบุประเภทของสินค้าผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ระยะเวลาเริ่มต้นและระยะเวลาสิ้นสุดตลอดจนสถานที่หรือท้องที่ที่มีผลใช้บังคับ หรือผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจะยกเหตุผลขึ้นอ้างเพื่อมิให้ถูกกดราคาหรือถูกลดราคาสินค้าลง ซึ่งเหตุผลดังกล่าวต้องทำเป็นหนังสือประกอบด้วยประเภทของสินค้า ระยะเวลาเริ่มต้นและ

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

	ระยะเวลาสิ้นสุด และสาเหตุรวมถึงเหตุผลที่ดิสเคาท์สโตร์ต้องกำหนดราคาขายหรือข้อตกลงในสัญญาการรับซื้อสินค้าที่ไม่เป็นธรรม ไม่เท่าเทียมกันหรือไม่เหมาะสม ทั้งนี้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องทำหนังสือให้ความเห็นชอบกลับไปยังผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งโดยเร็ว
(2) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายผลประโยชน์ และให้หมายความรวมถึงเงินทรัพย์สิน หรือบริการบางอย่าง ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผล เมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจะได้รับตอบแทน เช่น (ก) ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Entrance Fee /Listing Fee) ที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเรียกเก็บเพิ่มเติมจากที่ระบุไว้ในสัญญาหรือตามที่ตกลงกันไว้ หรือเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากสินค้าที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้ทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ (minor change) หลังจากที่ได้วางจำหน่ายแล้ว โดยคุณภาพและปริมาณของสินค้านั้นไม่เปลี่ยนแปลง โดยไม่เป็นธรรม (ข) ค่าธรรมเนียมการวางสินค้าพิเศษเพื่อจำกัดสินค้าของคู่แข่งขัน (Payments to limit rival's shelf spaces) เช่น ค่าหัวชั้น ค่าวางสินค้าในตำแหน่งพิเศษเพื่อดึงดูดลูกค้า โดยผู้ประกอบ	(2) การเรียกรับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายผลประโยชน์ และให้หมายความรวมถึงเงินทรัพย์สิน หรือบริการบางอย่าง ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายไม่จำเป็นต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่มีเหตุผล เมื่อคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจะได้รับตอบแทน เช่น (ก) ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Entrance Fee /Listing Fee) ที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งเรียกเก็บเพิ่มเติมจากที่ระบุไว้ในสัญญาหรือตามที่ตกลงกันไว้ หรือเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากสินค้าที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้ทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ (minor change) หลังจากที่ได้วางจำหน่ายแล้ว โดยคุณภาพและปริมาณของสินค้านั้นไม่เปลี่ยนแปลง โดยไม่เป็นธรรม (ข) ค่าธรรมเนียมการวางสินค้าพิเศษเพื่อจำกัดสินค้าของคู่แข่งขัน (Payments to limit rival's shelf spaces) เช่น ค่าหัวชั้น ค่าวางสินค้าในตำแหน่งพิเศษเพื่อดึงดูดลูกค้า โดยผู้ประกอบ

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเรียกเก็บ หรือผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสนอให้ในอัตราที่สูงเกินควร ทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นไม่สามารถจ่ายได้ตามปกติวิสัย ซึ่งการกระทำนั้นเป็นผลให้จำกัดการแข่งขันของคู่แข่งขัน (ค) ค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่มหรือการขอส่วนลดในวาระพิเศษ เช่น การเปิดสาขาใหม่ การปรับปรุงสาขา การฉลองครบรอบปีเฉพาะสาขา โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่เป็นธรรม และต้องรับภาระครอบคลุมสาขาอื่นด้วยโดยที่ไม่เกี่ยวข้อง (ง) ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ เช่น การขอส่วนลดชดเชยของหายหลังจากรับมอบสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายแล้ว	<u>ธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>เรียกเก็บ หรือผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสนอให้ในอัตราที่สูงเกินควร ทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรายอื่นไม่สามารถ จ่ายได้ตามปกติวิสัย ซึ่งการกระทำนั้นเป็นผลให้จำกัดการแข่งขันของคู่แข่งขัน (ค) ค่าธรรมเนียมส่วนเพิ่มหรือการขอส่วนลดในวาระพิเศษ เช่น การเปิดสาขาใหม่ การปรับปรุงสาขา การฉลองครบรอบปีเฉพาะสาขา โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องจ่ายหรือจ่ายสูงเกินกว่าที่กำหนดอย่างไม่เป็นธรรม และต้องรับภาระครอบคลุมสาขาอื่นด้วยโดยที่ไม่เกี่ยวข้อง (ง) ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ เช่น การขอส่วนลดชดเชยของหายหลังจากรับมอบสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายแล้ว
(3) การคืนสินค้าโดยไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกคืนสินค้าซึ่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่มีเหตุผล ซึ่งมิใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า หรือมิได้เป็นความยินยอมของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรม หมายรวมถึงการกระทำในลักษณะที่เทียบเท่ากับการคืนสินค้า เช่น การเปลี่ยนสัญญาจากสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาฝากขาย หรือการขอเปลี่ยนสินค้าจากรายการหนึ่งกั บสินค้าอีกรายการหนึ่ง หรือการปฏิบัติทางการค้าอื่น ซึ่งเสมือนหนึ่งเป็นการคืนสินค้าสำหรับกรณีการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น	(3) การคืนสินค้าโดยไม่เป็นธรรม โดย<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>คืนสินค้าซึ่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่มีเหตุผล ซึ่งมิใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผูhจำหน่าย หรือมิได้มีข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า หรือมิได้เป็นความยินยอมของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรม หมายรวมถึงการกระทำในลักษณะที่เทียบเท่ากับการคืนสินค้า เช่น การเปลี่ยนสัญญาจากสัญญาซื้อขายเป็นสัญญาฝากขาย หรือการขอเปลี่ยนสินค้าจากรายการหนึ่งกับสินค้าอีกรายการหนึ่ง หรือการปฏิบัติทางการค้าอื่น ซึ่งเสมือนหนึ่งเป็นการคืนสินค้าสำหรับกรณีการคืนสินค้าที่ไม่เป็นธรรม เช่น

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

(ก) การคืนสินค้าในกรณีที่ไม่ได้ เป็นเหตุบกพร่องของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกคืนสินค้าสกปรกหรือเสียหาย เพราะการตั้งแสดงสินค้าไว้นาน	(ก) การคืนสินค้าในกรณีที่ไม่ได้เป็นเหตุบกพร่องของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดย<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>คืนสินค้าสกปรกหรือเสียหาย เพราะการตั้งแสดงสินค้าไว้นาน
(ข) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ในปริมาณมากเพื่อหวังประโยชน์ ส่วนลดทางการค้า แต่เมื่อถึงระยะเวลาหนึ่งที่คาดว่าจำหน่ายไม่หมด จึงขอคืนสินค้าในภายหลังและไม่อยู่ในเงื่อนไขการคืนสินค้าตามประเพณีการค้าปกติ	(ข) การคืนสินค้าในกรณีที่<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>สั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้ จำหน่ายในปริมาณมากเพื่อหวังประโยชน์ ส่วนลดทางการค้า แต่เมื่อถึงระยะเวลาหนึ่งที่คาดว่าจำหน่ายไม่หมด จึงขอคืนสินค้าในภายหลังและไม่อยู่ในเงื่อนไขการคืนสินค้าตามประเพณีการค้าปกติ
(ค) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องการปรับปรุงร้านค้าหรือคลังสินค้า ที่จำเป็นต้องนำสินค้าที่มีอยู่ออกไปแล้วส่งคืนให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม	(ค) การคืนสินค้าในกรณีที่<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งต้</u>องการปรับปรุงร้านค้าหรือคลังสินค้าที่จำเป็นต้องนำสินค้าที่มีอยู่ออกไปแล้วส่งคืนให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายอย่างไม่เป็นธรรม
(ง) การคืนสินค้าในกรณีที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไม่ยอมรับภาระความเสียหาย อันเกิดจากการคืนสินค้านั้นให้แก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย	(ง) การคืนสินค้าในกรณีที่<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>ไม่ยอมรับภาระความเสียหายอันเกิดจากการคืนสินค้านั้นให้แก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย
(4) การใช้สัญญาการฝากขายที่ ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายยอมรับสัญญาการฝากขายสินค้าซึ่งกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรมอันทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสียเปรียบอย่างมากจากประเพณีการค้าปกติทั่วไปในการฝากขายสินค้า หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฉพาะรายทำสัญญาฝากขายสินค้าแทนการทำสัญญาซื้อขายตามปกติ เพื่อผู้ประกอบธุรกิจ	(4) การใช้สัญญาการฝากขายที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายยอมรับสัญญาการฝากขายสินค้าซึ่งกำหนดเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรมอันทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเสียเปรียบอย่างมากจากประเพณีการค้าปกติทั่วไปในการฝากขายสินค้า หรือบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฉพาะรายทำสัญญาฝากขายสินค้าแทนการทำสัญญาซื้อขายตามปกติ เพื่อ<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือ</u>

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

ค้าส่งค้าปลีกได้รับผลตอบแทนจากสัญญาฝากขายสินค้าเหมือนกับสัญญาซื้อขาย ซึ่งโดยทั่วไปผลตอบแทนของสัญญาฝากขายและสัญญาซื้อขายไม่เท่ากัน	ค้าส่งได้รับผลตอบแทนจากสัญญาฝากขายสินค้าเหมือนกับสัญญาซื้อขาย ซึ่งโดยทั่วไปผลตอบแทนของสัญญาฝากขายและสัญญาซื้อขายไม่เท่ากัน
(5) การบังคับให้ซื้อหรือให้จ่ายค่าบริการ (Coercion to Purchase) อย่างไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องซื้อสินค้าหรือต้องจ่ายค่าบริการตามที่กำหนด เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกอันเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น (ก) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบางส่วนหรือทั้งหมดอย่างไม่เป็นธรรม (ข) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายค่าโฆษณาเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกได้รับประโยชน์เป็นส่วนใหญ่อย่างไม่มีเหตุผล เช่น เป็นการหารายได้จากธุรกิจโฆษณา การคิดอัตราค่าโฆษณาสูงเกินสมควร (ค) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อบริการ เช่น การบริการข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ โดยผ่านระบบเครือข่ายอินเตอร์เน็ต หรือระบบอิเล็กทรอนิกส์ (B2B e-commerce) ซึ่งมีอัตราค่าบริการ ที่เป็นการผลักภาระให้กับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่เป็นธรรม	(5) การบังคับให้ซื้อหรือให้จ่ายค่าบริการ (Coercion to Purchase) อย่างไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งบังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายต้องซื้อสินค้าหรือต้องจ่ายค่าบริการตามที่กำหนด เพื่อประโยชน์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งอันเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายหรือ ต้นทุนแก่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร เช่น (ก) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อสินค้าของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกบางส่วนหรือทั้งหมดอย่างไม่เป็นธรรม (ข) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้จ่ายค่าโฆษณาเพื่อส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งได้รับประโยชน์เป็นส่วนใหญ่อย่างไม่มีเหตุผล เช่น เป็นการหารายได้จากธุรกิจโฆษณา การคิดอัตราค่าโฆษณาสูงเกินสมควร (ค) การบังคับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ซื้อบริการ เช่น การบริการข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ โดยผ่านระบบเครือข่ายอินเตอร์เน็ต หรือระบบอิเล็กทรอนิกส์ (B2B e-commerce) ซึ่งมีอัตราค่าบริการ ที่เป็นการผลักภาระให้กับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายโดยไม่เป็นธรรม
(6) การใช้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย	(6) การใช้พนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

อย่างไม่เป็นธรรม โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายมิได้ยินยอมหรือมิได้เป็นข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น (ก) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยมีเจตนาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (ข) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายเงินพิเศษในกรณีส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกโดยไม่มีเหตุผล	อย่างไม่เป็นธรรม โดยผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายมิได้ยินยอมหรือมิได้เป็นข้อตกลงกันไว้ล่วงหน้า เช่น (ก) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของ<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u> โดยมีเจตนาเพื่อลดค่าใช้จ่ายของ<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u> (ข) บังคับให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายจ่ายเงินพิเศษในกรณีส่งพนักงานไปประจำ ณ สถานที่จำหน่ายของ<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>โดยไม่มีเหตุผล <u>ความในวรรคหนึ่ง ให้ใช้รวมถึงกรณีการใช้พนักงานที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายและธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จ้างมาทำงานจากองค์การหรือหน่วยงานอื่น</u>
(7) การปฏิเสธการรับสินค้าที่สั่งซื้อหรือผลิตพิเศษเป็นตราเฉพาะของผู้สั่งผลิต (Private Brand) หรือเป็นตราเฉพาะของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (House Brand) อย่างไม่เป็นธรรม โดยหลังจากการทำข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกได้สั่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายผลิตสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะเกี่ยวกับมาตรฐาน รูปแบบ และประเภทตามที่กำหนด และเมื่อผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายนำส่งสินค้าที่สั่งผลิตนั้น ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิเสธการรับสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่มีเหตุผล หรือไม่ใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีการแจ้งล่วงหน้า ยกเว้นกรณีผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความ	(7) การปฏิเสธการรับสินค้าที่สั่งซื้อหรือผลิตพิเศษเป็นตราเฉพาะของผู้สั่งผลิต (Private Brand) หรือเป็นตราเฉพาะของ<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>(House Brand) อย่างไม่เป็นธรรม โดยหลังจากการทำข้อตกลงที่<u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>ได้สั่งผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ผลิตสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะเกี่ยวกับมาตรฐาน รูปแบบ และประเภทตามที่กำหนด และเมื่อผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายนำส่งสินค้าที่สั่งผลิตนั้น <u>ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง</u>ปฏิเสธการรับสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่มีเหตุผล หรือไม่ใช่ความผิดของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย หรือมิได้มีการแจ้งล่วงหน้า ยกเว้นกรณีผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายให้ความ

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

ยินยอมในการปฏิเสธการรับสินค้าดังกล่าว และผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการปฏิเสธการรับสินค้า	ยินยอมเป็นหนังสือโดยมิได้เกิดจากการข่มขู่หรือบีบบังคับ เช่น เจ้าหน้าที่ขอให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายซื้อสินค้าที่จะขายต่อผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง เนื่องจากเป็นสินค้าตามฤดูกาล และผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นตามปกติจากการปฏิเสธการรับสินค้า
(8) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกปฏิบัติทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย เช่น (ก) พฤติกรรมตอบโต้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยประวิงเวลาจ่ายค่าสินค้า ลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า หยุดหรือไม่ทำการประกอบธุรกิจด้วยเนื่องจากกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธเงื่อนไข ข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกำหนด หรือกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้ร้องเรียนหรือเตรียมการร้องเรียนเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต่อหน่วยงานของรัฐ (ข) พฤติกรรมที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเอาเปรียบผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยการกระทำด้วยประการใดๆ ให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันในลักษณะเป็นผู้ได้ประโยชน์โดยไม่ต้องจ่าย (Free Rider) อย่างไม่เป็นธรรม เช่น การนำข้อมูลหรือความลับทางการค้าหรือเทคโนโลยีของคู่ค้า เพื่อผลิตสินค้าตราของตนเองแล้วนำมาวางจำหน่ายแข่งขันกับสินค้าตราปกติ	(8) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอื่นๆ โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งปฏิบัติทางการค้าอย่างไม่เป็นธรรมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความเสียหาย เช่น (ก) พฤติกรรมตอบโต้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยประวิงเวลาจ่ายค่าสินค้า ลดปริมาณการสั่งซื้อสินค้า หยุดหรือไม่ทำการประกอบธุรกิจด้วยเนื่องจากกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธเงื่อนไข ข้อตกลงที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งกำหนด หรือกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายได้ร้องเรียนหรือเตรียมการร้องเรียนเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งต่อหน่วยงานของรัฐ (ข) พฤติกรรมที่ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งเอาเปรียบผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย โดยการกระทำด้วยประการใดๆ ให้ได้มาซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันในลักษณะเป็นผู้ได้ประโยชน์โดยไม่ต้องจ่าย (Free Rider) อย่างไม่เป็นธรรม เช่น การนำข้อมูลหรือความลับทางการค้าหรือเทคโนโลยีของคู่ค้า เพื่อผลิตสินค้าตราของตนเองแล้วนำมาวางจำหน่ายแข่งขันกับสินค้าตราปกติ

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

(ค) พฤติกรรมในลักษณะอื่นๆอันเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกระทำการบังคับกำหนดเงื่อนไขพิเศษ จำกัดหรือกีดกันการประกอบ ธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น จนอาจเกิดความเสียหาย	(ค) พฤติกรรมในลักษณะอื่นๆอันเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม โดยผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งค้าปลีกกระทำการบังคับกำหนดเงื่อนไขพิเศษ จำกัดหรือกีดกันการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจอื่น จนอาจเกิดความเสียหาย
	(9) การเยียวยาความเสียหายที่ไม่เหมาะสม เช่น (ก) ในกรณีการเยียวยาในทางปฏิเสธข้อเรียกร้อง ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งให้การเยียวยาที่ไม่เหมาะสมหรือไม่เท่าเทียมกัน และให้รวมถึงการชำระค่าสินค้าเกินกำหนด การลดปริมาณทางการค้า การหยุดทำการค้ากับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายปฏิเสธตามข้อเรียกร้องที่กำหนดไว้ในกฎหมายนี้ (ข) ในกรณีการเยียวยาตามที่ได้แจ้งแก่สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน และคณะกรรมการการประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง โดยไม่เหมาะสม ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่งให้การเยียวยาที่ไม่เหมาะสมหรือไม่เท่าเทียมกัน และให้รวมถึงการชำระค่าสินค้าเกินกำหนด การลดปริมาณทางการค้า การหยุดทำการค้ากับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายด้วยเหตุผลที่ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายแจ้งไว้ หรือตามการประกาศของสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายในและคณะกรรมการการประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจค้า

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/

	ปลีกหรือค้าส่งหรือที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมนั้นหรือพฤติกรรมเกี่ยวกับการกระทำตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนี้ ทั้งนี้ กำหนดให้สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า กรมการค้าภายใน เป็นผู้ฟ้องร้องภายในระยะเวลาที่กำหนด หากพ้นระยะเวลาดังกล่าว ให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเป็นผู้ฟ้องเองได้

Created with Right PDF Printer SE free trial.
Purchase at http://rightfiles.com/