

「為避免破壞市場行情，請務必調回建議售價！」違法？

企業為維持商品的市場行情，限制下游廠商轉售商品的價格，若無正當理由，小心違法！

■撰文＝章法筑
(公平會製造業競爭處科員)

案例背景

A公司為血糖機之製造及銷售廠商，因A公司下游藥局發現有其他藥局之促銷價格過低，對其造成銷售壓力，所以要求A公司要有所作為，A公司於民國104年通知其經銷商，請各經銷商遵守經銷契約約定，管理及約束下游零售商之銷售價格，若下游零售商未改善銷售價格，A公司可對經銷商採取取消業績獎勵或終止合約之措施。

調查事實

公平會經調查後發現，A公司與其下游經銷商間屬於賣斷與買斷之交易關係，即下游經銷商於付費後擁有商品所有權，並自行承擔銷售盈虧的風險。然而A公司在與經銷商訂約時，即以契約約定經銷商若有破壞市場價格之行為，A公司將有權取消其業績獎勵、出國獎勵及終止契約，A公司並於民國104年對經銷商散發聲明書，表示經銷商如果不配合其建議售價調整商品價格，對於屢勸不聽者將予以終止合約；另A公司於平時亦會派業務人員對各零售點之商品售價進行瞭解，若發現銷售價格遠低於建議售價，業務人員會要求、提醒及勸導零售商調整商品零售價格以儘量貼近A公司

之建議售價。A公司上述行為已符合公平交易法有關限制下游廠商轉售商品價格的規定。

限制商品轉售價格是否有正當理由

事業採取限制下游廠商轉售商品價格的措施，可能是為了鼓勵下游事業提升售前服務的效率或品質、促進品牌間競爭等原因，故公平會仍須考量A公司之行為是否具有「正當理由」。A公司主張，其迄今未曾對經銷商採取違約相關處罰，且希望所自創品牌能成為世界前五大血糖檢測儀公司，而將商品定位為中高階血糖機商品，投入大筆研發、臨床及行銷費用，又為使A公司及其合作廠商能在國內市場生存下去，該公司希望商品價格穩定，以維持品牌定位與利潤。

A公司雖表示其迄今未曾對經銷商採取違約相關措施，但經銷商未依契約約定，可能遭取消業績獎勵、出國獎勵或提早終止契約等處罰，對經銷商的心理易形成壓迫；又A公司的主張尚無法具體說明其行為可促進市場競爭，且各經銷商事業規模、營運模式及管銷成本等均不相同，A公司已實質限制下游經銷商自行訂定商品價格，削弱品牌內競爭，違反公平交易法第19條規定。 