

商品既已售出，懂得放手才是最好的選擇

事業將商品所有權移轉給下游廠商後，除有正當理由，不得限制下游廠商之定價自由。

■ 撰文 = 李宜珊
(公平會製造業競爭處科員)

案例背景

A公司為我國家用血糖機製造商，其產品具有品牌知名度，透過數家經銷商體系銷售家用血糖機產品予醫療器材行、藥局、醫院及診所等通路，再轉售消費者，於國內血糖監測產品有相當市場力。公平會接獲檢舉，A公司藉由合約限制B公司轉售下游通路事業家用血糖機產品價格，且在得知市場上其品牌之血糖試紙售價低於合約價格時，還要求B公司立即查證處理，涉及違反公平交易法有關限制轉售價格規定。

限制轉售價格行為認定

事業對於其交易相對人就所供給之商品設定轉售價格，或對交易相對人就其銷售商品予第三人後，就該第三人銷售價格為間接限制，而剝奪經銷階段廠商自由決定價格之能力，原則受公平交易法限制轉售價格規定所禁止，倘無正當理由，事業不得為限制轉售價格行為。而於違法認定上，除須就採行限制轉售價格事業所具有市場力予以考量外，亦須就事業所採行限制轉售價格行為，是否產生實質限制效果進行觀察，方得以充分論斷。

案件事實及調查經過

經公平會調查，A公司於其銷售合約內，訂有家用血糖機相關產品之「通路進貨價」及「零售價」等銷售條件，B公司如未依約執行，恐遭A公司解除或終止合約，該合約對B公司具強制

力，亦間接影響B公司下游通路商之訂價自由。再依雙方經理人間電子郵件及LINE對話內容發現，當A公司得知B公司下游通路商血糖試紙轉售價格低於B公司進貨價格，即要求B公司釐清處理，甚至透過電子郵件追蹤處理進度，直至B公司回報處理結果為止。因此，A公司不僅直接干預B公司決定其下游通路商之進貨價，亦在發現家用血糖機相關產品市場價格紊亂時，透過電子郵件或LINE要求B公司調整銷售價格。A公司就其限制轉售價格行為所持理由，均無助於鼓勵下游事業提升售前服務之效率或品質，亦未存在防免搭便車、提升新事業或品牌參進之效果，因此公平會認為A公司違反公平交易法限制轉售價格規定，決議處分。

結語

公平會提醒業者，事業採行限制轉售價格之行為，將使下游業者無法依據各自所面臨之競爭狀況及成本結構訂定售價，為公平交易法原則禁止，事業經營應切實遵守公平交易法相關規定，避免觸法。



(圖片來源：公平會)