

企業關於反托拉斯之遵法行為守則

100.10.12 第 1040 次委員會議通過
100.10.20 公貳字第 1011360961 號函分行

一、前言

鑒於我國產業為因應國際化而有跨國經營之必要，企業倘有涉及反托拉斯之違法情事，除有我國公平交易法之適用外，將不免面臨各國競爭法主管機關之調查，故為使企業預防及避免觸犯反托拉斯法（或稱競爭法，在我國為公平交易法，以下同）而遭受處罰，爰蒐集彙整並分析相關行為態樣，訂定本行為守則，俾利企業遵法從事商業行為，降低面臨違法風險。

二、通則

- （一）訂定遵守反托拉斯法遵法規章，其具體內容可依據營業規模及組織文化予以規範。
- （二）定期對所屬員工進行反托拉斯教育訓練，管理階層亦應參與及明白表示支持遵法規章。
- （三）瞭解有經商往來之每一個國家反托拉斯法規定，並隨時相應配合更新企業之遵法規章。
- （四）當知悉商業交易有違反反托拉斯法行為發生時，應立即通知主管機關，若企業已涉入違法行為時，應立即尋求專業法律諮詢，並儘早跨國評估或申請寬恕政策以減輕違法責任。
- （五）應了解在特定國家習慣使用的商業行為模式，在其他國家不必然都被認定為合法。

三、聯合行為

- （一）與競爭者接觸或訂定任何約定前，或參與同業公會會議前，應要求主辦者提供議程，並先諮詢反托拉斯法專業人員對該行為是否有違法疑慮之評估意見。
- （二）當競爭者有意討論與競爭有關之敏感資訊（如價格、數量、產能利用率、交易對象…等）時，應立即拒絕並離開，並立即向

上司或遵法部門人員報告。

- (三) 對於產業間流通之書信、電子郵件及電話簡訊等內容應保持高度警覺性，並應以書面紀錄與競爭者間的會議、電話、或會面之時間、地點、內容以及明確答復不能談論敏感資訊之立場。
- (四) 對於競爭者價格資訊取得來源應僅限於取自公開訊息平台，或是公會彙整之過去總體資料。
- (五) 應留意產業分析師或市場調查機構所詢問題，如所回復內容與公司未來定價有關，亦有可能會被認為構成違法協議。
- (六) 應避免與同為競爭者之朋友討論業務相關內容，並應避免以個人郵件或電話進行業務上之聯絡。
- (七) 不要以電子郵件、電話、簡訊、會議、或在同業公會開會等社交場合與競爭者討論和競爭有關之敏感資訊，例如價格（包括過去、現在與未來）或可能影響價格之資訊、交易條件、產量、庫存量、交易對象、交易條件、營業策略、市占率分配等議題。
- (八) 不要以公告或發布新聞之方式，也不要藉同業公會之名召開會議，讓競爭對手配合自身一起調整價格、產能，製造競爭者討論競爭敏感資訊之機會。

四、限制轉售價格

- (一) 可以對經銷商使用非強制性且不附帶獎懲規定的建議售價。
- (二) 不可限制經銷商轉售價格，也不可設定最低銷售價格。
- (三) 不要以折讓、回饋、或成本分攤方式要求經銷商固定轉售價格。
- (四) 不要將自己的經銷商與競爭者經銷商之轉售價格相互連結。
- (五) 不得以脅迫、利誘、延遲或取消供貨之方式迫使經銷商維持轉售價格。

五、獨占或具優勢地位（適用於具相當市場力之企業，市場力之高低各國定義不同）之濫用

- (一) 定價基準可以鄰近地理區域內具替代性商品作為參考依據。

- (二) 不可因具有市場之獨占地位任意訂定過高價格。
- (三) 不要將價格訂定低於成本以下以排除競爭者之競爭（即不要採行掠奪性定價）。
- (四) 具正當理由可以採行獨家經銷模式。
- (五) 當市占率很高時，獨家代理經銷約定之時間最好不要太長（本點市占率高低視各國立法不同而有不同）。
- (六) 無正當理由不要限制經銷商只能在既定區域內銷售，亦即不可限制經銷商於經銷區域外之銷售行為。
- (七) 無正當理由不應拒絕交易。
- (八) 無正當理由不應對交易相對人差別待遇。
- (九) 無正當理由不要採用搭售策略，如使用搭售時應允許交易相對人可分別購買單項商品。
- (十) 不可要求其他企業對特定企業進行杯葛（斷絕供給、購買或其他交易）行為。