

## 反托拉斯法令遵循管理办法

2022 年 12 月 6 日初版

### 1. 目的

为避免公司人员于从事商业行为时因违反反托拉斯法（亦称「竞争法」、「反垄断法」或「公平交易法」）而遭受调查或处罚之风险，本公司依道德行为准则之规定，特订定本办法。

### 2. 范围

- 2.1 本公司及各子公司所有人员于从事商业行为时，应遵守本办法及当地应适用之反托拉斯法。若当地适用之反托拉斯法较本办法严格者，应遵循当地规范。
- 2.2 本公司及各子公司所有人员若有违反或可能违反反托拉斯法之行为，应依本办法处理。

### 3. 参考数据

- 3.1 道德行为准则。
- 3.2 诚信经营守则

### 4. 定义

反托拉斯法之目的在于防范市场中限制公平竞争之行为，一般而言，公司常见违反反托拉斯法之行为态样如下：

#### 4.1 垄断协议：

- 4.1.1 指具竞争关系之同一产销阶段事业，以契约、协议或其他方式之合意，共同决定商品或服务之价格、数量、技术、产品、设备、交易对象、交易地区或其他相互约束事业活动之行为，而足以影响生产、商品交易或服务供需之市场功能。
- 4.1.2 上述「垄断协议」不以明订或书面为之为必要，双方以正式或非正式、透过口头或书面、以明示或暗示合意之对话或行为，不论有无法律拘束力，事实上可导致协同行为者，均构成垄断协议。

#### 4.1.3 垄断协议常见态样

(一) 联合定价：

竞争者间对于销售价格或价格相关信息所为之讨论或协议，例如：价格调整之时间及方式。

(二) 限制产能、产量：

竞争者间对于任何关于产能利用率、产能分配或产量所为之讨论或协议，包括工厂停产或减产的决定。

(三) 分配客户：

竞争者间对于分配销售区域或客户所为之讨论或协议。

(四) 分配市场：

竞争者间对于区隔相互市场所为之讨论或协议。

(五) 联合采购：

有共同的商品或服务需求的事业联合向特定供货商采购，以达到以量制价的目的。有鉴于各国主管机关对联合采购的管制方式不一；又联合采购行为并非当然违法，因此其合法性需就具体个案判断。然而，当联合采购的行为产生限制竞争之效果时，即有可能被认定为违法，例如：联合采购之企业间联合抵制特定供货商，或排挤其他竞争者参与联合采购。

## 4.2 滥用市场支配地位

4.2.1 企业在某一市场具备独占或优势地位并不违法，但滥用其市场支配地位排挤其他竞争者则违法。

4.2.2 上述「市场支配地位」须考虑市占率、交易相对人的依赖程度等因素综合判断，有鉴于各地反托拉斯法对于「市场地位」认定标准不一，若有相关问题，请依本办法第 5.6 条规定咨询法务部。

4.2.3 滥用市场支配地位行为常见态样：

(一) 掠夺性定价：订定不符成本之低价致使其他竞争者被排挤在市场之外。

(二) 搭售：销售方将两项或以上之商品或服务组合成套装而要求买受方必须一并购买之行为。

(三) 拒绝交易：基于限制竞争之目的，拒绝与某一竞争者、其客户或供货商进行可产生利润之交易。

(四) 独家权：向供货商要求不合理的独家权，以排挤其他竞争者。

#### 4.3 限制转售价格:

4.3.1 反托拉斯法允许建议售价,但须给予下游经销商自行决定价格的自由,若企业限制下游经销商转售商品的价格,则为违法,包括约定共同决定最低转售价格、决定最低转售价格、客户可订定之最低价格等直接手段;以及操纵分销利润、操纵经销商可给予之最高回馈金或折扣,或操纵回馈金或折扣可生效之先决条件等间接手段。

#### 5. 作业程序

##### 5.1 应遵循事项及禁止事项

为降低公司人员违反反托拉斯法之风险,法务部应针对常见违反反托拉斯法之行为态样提出「应遵循事项及禁止事项」(“Dos and Don’ts”)纳入本办法附件,以利相关人员遵循。

##### 5.2 稽核与控管

为降低相关人员违反反托拉斯法之风险,本公司将定期进行违法风险评估,并针对高风险人员(例如:高阶主管人员、营销部门人员、采购部门人员、经常参与公会会议或产业活动之人员、经常与竞争对手交涉之人员、与价格订定有关之人员、从竞争对手跳槽并在公司从事相同工作之人员)进行稽核与控管。

##### 5.3 通知及举报

###### 5.3.1 违反反托拉斯法之处理程序

若公司人员发现有违反或可能违反本办法或反托拉斯法相关法令之情况,应立即检具相关事证通知直属主管及法务部主管,或以书面邮件,或透过本公司检举信箱进行举报。必要时,应配合公司内部初步调查程序,包括确认涉案人员、检视有关文件及对涉案人员进行访谈。

###### 5.3.2 宽恕政策之举报

上述违法行为经调查属实者,如其所应适用之法律订有宽恕政策,本公司将依循该宽恕政策所规定之要件及程序,依法向主管机关进行举报。

###### 5.3.3 违法情形之公告

除依法律规定须公告之事项外,本公司得对外公布对本办法或反托拉斯法相关法令之遵守或违反情形。

#### 5.3.4 禁止报复

任何关于违反本办法或反托拉斯法之举报，举报者之身分及举报内容应予保密，不得无故揭露举报人之身分；公司并严格禁止任何人因检举人之检举而威胁或报复检举人。但依本办法第 5.4 条规定负法律责任或惩处者，不在此限。

#### 5.4 奖惩制度

若公司人员违反本办法或当地适用之反托拉斯法者，除应依法追究相关责任外，并依公司奖惩制度惩处。

#### 5.5 教育及训练

5.5.1 为落实本办法，法务部将定期对公司人员进行公平交易之教育及训练；并视实际需要不定期对公司高风险人员进行公平交易之研讨会或分享实务案例。相关教材将置于公司内部网站供全体人员阅读，并附于公司新人训练之文件内。

5.5.2 有鉴于各地反托拉斯法之规定不尽相同，各子公司得视实际需求委请当地律师或专家进行内部反托拉斯法教育课程及训练。

#### 5.6 协助与咨询

由于各地反托拉斯法之规范不尽相同，本办法仅列出反托拉斯法之基本原则，协助相关人员分辨可能违反反托拉斯法的行为。若相关人员对于本办法之内容及适用，或其所从事商业行为有违反或可能违反反托拉斯法之疑虑时，应及时向法务部寻求协助或进行咨询。

#### 5.7 附则

本办法经执行长核决后公告施行，修正时亦同；但附件「应遵循事项及禁止事项」得由法务部主管核决后修正。

5.8 本办法未规定之事项，适用有关法令及本公司规章之规定办理。

### 6. 附件

**6.1** 常见违反反托拉斯法行为恣样之「应遵循事项及禁止事项」。

附件 6.1：常见违反反托拉斯法行为态样之「应遵循事项及禁止事项」  
（“Dos and Don’ts”）

1. 垄断协议

应遵循事项 Dos	禁止事项 Don’ts
参与公会会议或产业活动前，应要求主办者提供载明会议或活动目的之书面议程，确认参与目的无违反竞争法之疑虑。	除具正当理由且与竞争无关之目的外，不可与竞争者有接触或订定任何约定。
当竞争者有意讨论与竞争有关之敏感信息，例如价格（包括过去、现在与未来）或可能影响价格之信息、交易条件、产量、库存量、交易对象、营业策略、市场占有率分配等议题时，应(1)拒绝任何讨论；(2)立即离开；(3)确认上述拒绝讨论与离席有书面纪录；(4)立即向直属主管或法务部主管报告上述情事。	不可以电子邮件、电话、简讯、会议、或在同业公会开会等社交场合与竞争者讨论任何和竞争有关之敏感信息（如价格、数量、产能利用率、交易对象等）。
对于产业间流通之书信、电子邮件及电话简讯等内容应保持高度警觉性，并应以书面纪录与竞争者间的会议、电话、或会面之时间、地点、内容。	不要与同为竞争者之朋友讨论业务相关内容，并且不要以个人邮件或电话进行业务上之联络。
针对涉及价格、市场、定价策略等敏感问题，应明确表达不能谈论之立场。	处理公司文件或进行任何对外表达，不可使用会让人误解为违反竞争法之不当或草率言词。
对于竞争者价格信息取得来源应仅限于取自公开讯息平台，或是公会汇整之过去总体数据，并应妥善保存该信息以确定其来源。	不要以公告或发布新闻之方式，也不要藉同业公会之名召开会议，让竞争者得以协调价格、产能，制造竞争者讨论竞争敏感信息之机会。

公司定价、销售条件、客户及销售区域等业务决策, 应考虑公司自身之策略、成本、市场状况、客户需求及竞争价格等因素, 独立判断, 并自行决定。	回复产业分析师、市场调查机构、媒体所询问题, <b>不可</b> 提及公司现在或未来定价信息。
参与联合采购前 <b>应</b> 按照各国程序规定及合法性标准审查联合采购行为是否有违法疑虑	联合采购之厂商间 <b>不可</b> 排挤其他竞争者参与采购, 也 <b>不可</b> 联合抵制特定供货商。
参与联合采购之价格仍 <b>应</b> 符合国际市场行情, 维持供货商合理利润。	联合采购之数量应由参与厂商自行领用, <b>不可</b> 委由特定厂商集中运用或发售的行为。

## 2. 滥用市场支配地位

应遵循事项 Dos	禁止事项 Don'ts
定价基准 <b>可以</b> 用邻近地理区域内具替代性商品作为参考依据。	<b>不可</b> 因具有市场支配地位任意订定过高价格, 亦 <b>不可</b> 将价格订定低于成本以下以排除其他竞争者之竞争 (即掠夺性定价)。
具正当理由 <b>可以</b> 实行独家经销模式。	除非有正当理由, <b>不应</b> 拒绝交易或对交易相对人差别待遇。
如使用搭售策略, <b>应</b> 允许交易相对人可分别购买单项商品。	除非有正当理由, <b>不要</b> 采用搭售策略。
	当市占率很高时, 独家代理经销约定之时间 <b>最好不要</b> 太长。
	除非有正当理由, <b>不可</b> 限制经销商只能在既定区域内销售。

### 3. 限制转售价格

应遵循事项 Dos	禁止事项 Don'ts
可以对经销商使用非强制性且不附带奖惩规定的建议售价。	不可限制经销商转售价格, 也不可设定最低销售价格。
	不要以折让、回馈、或成本分摊方式要求经销商固定转售价格。
	不要将自己的经销商与竞争者经销商之转售价格相互连结。
	不得以胁迫、利诱、延迟或取消供货之方式迫使经销商维持转售价格。