

○○股份有限公司因結合行為，違反公平交易法處分案

發文機關：行政院公平交易委員會

發文字號：行政院公平交易委員會 89.06.26. (八九)公處字第105號處分書

發文日期：民國89年6月26日

被處分人：○○股份有限公司

代表人：○○○

右被處分人因結合行為，違反公平交易法事件，本會處分如左：

#### 主 文

- 一、被處分人於八十七年間，與屏東縣○○分裝場成立委託經營契約；以及於八十七、八十八、八十九年間，進行計畫性併購分銷商行為，應申請結合許可而未申請，違反公平交易法第十一條第一項第二、三款規定。
- 二、被處分人應自本處分書送達之次日起一個月內，為必要之改正行為。
- 三、處新臺幣一二〇萬元罰鍰。

#### 事 實

一、本案檢舉案有四件，茲摘述其檢舉事由如次：

- (一) 某煤氣分裝場八十八年四月八日檢舉函稱：被處分人（家用液化石油氣經銷商）挾其接續○○會（○○處）經銷權及在全臺各地擁有多處分裝場等市場優勢地位，積極收購各地瓦斯零售店，以低於○○出廠價（按：檢舉當時為每公斤十一點五元）之價格（每公斤八點八元）供應旗下零售店，欲從上、中、下游掠奪市場，認其經銷模式已危及各縣市民營瓦斯分裝業及零售業之經營，違反公平交易法，並檢附「○○加盟店：○○中心瓦斯特惠價每桶二五〇元」宣傳單暨被處分人雲林分公司八十七年九月十八日發票。
- (二) 雲林縣某瓦斯業者於八十八年十二月十四日向本會服務中心反映被處分人在該地區低價傾銷。
- (三) 「臺中縣液化石油氣受迫害業者」於八十九年二月十一日向本會陳情略以：被處分人為擴張液化石油氣上、中、下游市場，挾其市場優勢地位在各地收購零售商一家或數家，委任經營人員，視各當地狀況，賠本流血傾銷，干擾市場秩序，迫使其他零售商比照削價，例如其在臺中縣○○地區先購買零售商「○○」，再以低於成本及低於各地市價（二十公斤裝，每桶四百元以上）之價格：每桶二百五十元（商用價）及三百元（家用價）等價格大量傾銷，致短短數月銷售量超過百噸，占該地區十餘家零售商總銷量之一半，並計劃以此方式擴及全臺中縣及其他各縣市，涉及不公平競爭違反公平交易法。
- (四) 臺中縣商民八十九年三月三十日以電子郵件方式匿名檢舉略以：被處分人旗下○○會聯合瓦斯行，用低於同業公會公平價格，甚至於接近成本價格打壓，造成其他瓦斯行經營困難，爰請本會協助處理。案經簽奉併案調查處理。

二、市場資料與調查結果：

- (一) 臺灣地區家用氣體燃料市場及家用液化石油氣市場之界定與劃分：

按臺灣地區家庭熱能主要來源為液化石油氣（LPG—Liquefied petroleum Gas 又稱液化瓦斯或桶裝瓦斯）與天然氣（NG—Natural Gas 又稱導管瓦斯），以使用戶數為計算基準，液化石油氣約占全部用戶之七成；天然瓦斯約占全部用戶之三成（臺東、花蓮、宜蘭三縣市與離島之澎湖、金門、綠島、蘭嶼、馬祖等地區並未使用天然瓦斯，且天然瓦斯的使用仍以都會地區及新社區為主），一般認為液化石油氣與天然瓦斯，兩者雖然在家庭能源之提供（消費市場）上，或最終使用目的（產品功能）上可謂相同，而為互為競爭產品，然鑒於：

- (1) 目前家用導管燃氣（天然瓦斯）供應廠商計有○○股份有限公司等二十四家廠商，係由經濟部依區域核定產生；而○○公司所屬家庭用液化石油氣經銷商計有○○、○○、○○、○○、○○、○○公司、○○、○○公司及○○等九家，雖與八十一年由○○會○○處獨家總經銷時代相較，市場已有所開放，然仍須依「○○股份有限公司家庭用液化石油氣經銷商甄選要點」，由○○公司遴選產生，故兩市場均存有市場進入障礙，均非自由競爭市場。
  - (2) 液化石油氣與天然瓦斯之組成屬性不同（前者是丙烷和丁烷組成；後者是甲烷，另天然瓦斯之安全性較高，天然瓦斯比空氣輕、桶裝瓦斯比空氣重），液化石油氣消費者選擇改用天然瓦斯，首需花費每戶二萬五千元至四萬元不等之裝置費用，造成交易相對人之使用成本不同。天然瓦斯係先使用後付費（月結），桶裝瓦斯係先付費後使用。故兩者之產銷型態完全不同。
  - (3) 兩者提供之熱能有每公升約一二〇〇千卡之差距（液化石油氣每公升可產生六六三五千卡、天然瓦斯每公升可產生五三七四千卡），家用液化石油氣每公斤約二五至二六元，換算成公升為計價單位後，每公升約為一二·五元，與天然瓦斯每公升十·二元相較，每公升約貴二·三元。綜合上述，液化石油氣與天然瓦斯業者並無直接之競爭關係，爰維持本會八十二年劃定獨占事業特定市場之認定，將家用導管燃氣（天然瓦斯）與家用液化石油氣市場界定為兩個互為獨立之市場。
- (二) 家用液化石油氣市場中各經銷商之市場地位：
1. 我國液化石油氣市場之生產及進口於八十八年一月開放進口，八十八年五月起○○公司及○○等民營業者開始進口，至八十八年底實際進口數量約十三萬二千公噸（其中○○公司自八十八年六月至八十八年十二月約有十二萬公噸之銷售量），故在八十八年六月以前，液化石油氣仍由○○公司獨家經營（產製、進口），並分別供售○○、○○、○○、○○、○○、○○公司、○○、○○公司及○○等九家家用液化石油氣經銷商，提供全省約三五〇萬非工業家庭用戶（八十七年時家庭部門需求為一一三·二一七萬公噸，占總需求量之七四·五九%；八十八年時家庭部門需求為一二〇·二萬公噸，占總需求量之七九·六六%）及直接供應工業用戶及五十公斤桶裝商業用戶（八十七年時工業部門需求為三六·九四七萬公噸，占總需求量之二四·三四%；八十八年時工業部門需求為

三十·七萬公噸，占總需求量之二十·三四％）。查現行家用液化石油氣經銷市場係由各經銷商向○○公司開單申請撥供氣源，○○以固定牌價供應，各家經銷商雖依循○○會○○處總經銷時期之慣例，以○○公司牌價加計每公斤0·九元作為出售價格，惟據查此僅為「發票價格」，實際上各經銷商多採「退佣」方式從事價格競爭，與○○會○○處總經銷時，每公斤可固定賺取0·九元之保障利潤已有不同。次查全省分銷商（即一般俗稱之零售瓦斯行）多達三千多家，且營業規模不大，故需由分銷商委託運輸商（登記有案者約計八十五家，多兼營分裝場業務）以氣槽車至經銷商提氣，並運至分裝場（分裝場約計一百家，此階段又稱大運），於分裝二十公斤、十六公斤等桶裝瓦斯後，再運回分銷商處（此階段又稱小運），以便銷售一般家庭用戶（包括家庭客戶及麵攤等營業客戶）。部分經銷商如○○、○○、○○、○○等公司除經營經銷業務外，亦自有分裝場，自行分裝桶裝瓦斯，兼營經銷與分裝二階層業務。亦即，家用液化石油氣之「銷售」通路，分為經銷商、分裝場與分銷（零售）商等三個階層，各階層依產品特性於出售時並未進行改變產品性質之加工或製造工作。

2. 家用液化石油氣經銷階層因○○公司供氣上規定○○、○○、○○等三家，原則上在北部地區○○中心及○○廠提氣，其餘六家及○○則在南部地區○○廠、○○所、○○廠、○○廠提氣，○○公司係九家經銷商中，唯一得跨區提氣之經銷商，基於運距及運費考量，在南部地區提氣之經銷商如欲在北部地區銷售，技術上雖無困難，但顯居於競爭劣勢。例如，○○依○○公司提氣限制僅得在南部地區提氣，其設於北部之分裝場，只得自行吸收運費成本參與競爭。
3. 目前○○公司所屬九家經銷商在八十七、八十八會計年度之銷售金額均未達新臺幣五十億元（按：八十六會計年度則有○○公司之營業額超過五十億）。至於各經銷商在經銷階層市場之市場占有率情況，因國內液化石油氣尚無出口情形，故有關臺灣地區家用液化石油氣經銷商階層之市場占有率，得逕以各家經銷商於同一年度之「進口量」加計「銷售量」為計算之母體資料計算得臺，然因各經銷商之年度銷售量資料並不完整，爰逕以○○公司所提供所屬九家家用液化石油氣經銷商之「提氣量」資料，加計○○與○○公司之「進口量」作為計算依據替代之。至於地理市場因素方面，○○公司之提氣限制固為所屬經銷商之競爭障礙，但鑒於市場已開放進口，且實務上仍存有南氣北運的情形，爰對於經銷階層之界定標準，以臺灣地區為一地理市場（按：本會對於家用液化石油氣之分裝及分銷階層，係採區域性市場，迭經本會查處著有案例）。綜上，在開放進口前（八十七年全年）、後（八十八年全年）國內十家家用液化石油氣經銷商之市場占有率（按：以○○所屬經銷商提氣量加計○○、○○公司之進口量為分母；以各經銷商之提氣量或進口量為分子計算之）及市場占有率變動情形分別為：
4. 被處分人於八十九年三月一日提出該公司委託○○所調查報告，報

告中將家用導管燃氣（天然瓦斯）與家用液化石油氣市場界定為兩個互為獨立之市場。惟認八十八年（五月）以後我國家用液化石油氣經銷商應加計○○公司而成為十家，此十家在八十八年全年之進貨總量為一五〇・九萬公噸；扣除○○公司直銷與各經銷商銷往工業用市場三十・七萬公噸，以及經銷商自行分裝並供應給分銷商之數量約二五・三萬公噸；經銷商實際經銷給其他分裝場之家庭用液化石油氣總量應為九四・九萬公噸。其中，被處分人經銷數量為二一・四萬公噸，占有率為二二・六%，尚未逾越公平交易法第十一條第一項第二款所規定之「四分之一」門檻。

### 三、檢舉個案調查結果：

#### （一）被處分人答辯意見：

1. 被處分人雲林分公司於八十五年三月成立，在雲林、嘉義地區家用液化石油氣分裝市場，因八十五年十二月○○分裝場成立，八十七年十二月○○分裝場成立（按此二分裝場係向○○公司提氣），因渠等以退佣方式從事價格競爭，致該公司市場占有率持續萎縮，至八十八年六月為止，大約與○○、○○分裝場是三分天下的局面。南投埔里地區向該公司提氣之分銷商約有十一家，其中○○、○○、○○、○○、○○、○○、○○、○○及○○等十家煤氣行是屬於同一配送中心，惟目前○○及○○煤氣行已退出配送中心改為自行營運。
2. 八十五年七月以前，○○中心係向○○分裝場提氣，惟同年八、九月期間，○○中心（經理）○○○君因與○○分裝場○君有債務糾紛，乃向被處分人雲林分公司副理○○○君洽詢至該公司提氣事宜，雙方同意由○○中心自備板車運送，售價比照該公司雲林地區客戶價格。八十七年九月下旬○○○君再洽商該公司副理○○○君，表示○○中心與○○分裝場所屬四家瓦斯行：○○、○○、○○、○○，雙方互拼價格，從每桶四五〇元到八十七年八月已降到每桶二五〇元，希望該公司提供援助，該公司基於業務情誼，經向總公司請示，獲總公司同意後，承諾於八十七年九月底期間以低於○○牌價（按：當時牌價每公斤九・一八元）虧本配合，自同年十月一日起則恢復正常價格交易，其間該公司雲林分公司計提供約七九九六七公斤之數量配合，總計補助金額（以雲林地區客戶為比較基準）為新臺幣二五九四九二元。另為了補貼埔里地區以板車運送的瓦斯行客戶，通常該公司也會以低於雲林地區客戶每公斤〇・二元的價格作為回饋。至本會所提示該公司於八十七年九月十八日以每公斤單價八・七七八九元臺售之發票，經查此筆交易為計算錯誤誤植所致，實則為每公斤十・四三元（含稅）。
3. ○○總公司對於各分公司設有收購瓦斯行之目標，雲林分公司依總公司規定應於八十八年底以前收購營業規模每月三十公噸以上之瓦斯行二十家，雲林分公司在八十八年六月二十八日以前已完成收購○○瓦斯行（八十七年七月）及○○瓦斯行（八十八年六月一日）二家，另○○中心所屬八家瓦斯行，曾提出八家瓦斯行總計每月三十八萬元（含土地租金三萬元在內）出租經營權之條件，但該公司

尚未同意。

4. 雲林縣境之○○分裝場自八十七年十二月設立起即以每公斤十·五元削價競爭，致○○雲林分裝場市場明顯萎縮，乃於八十八年元月份起亦以十·六七元至十一·六七元不等之價格跟進維繫客戶，但期間甚短，並自八十八年二月份起恢復市場合理售價。
5. 被處分人○○分公司因八十七年初發生爆炸事故，停產至今，無法營業，所餘業務全部轉由○○分公司承接，但○○分公司因場地、設備不足，無法消化，故○○分公司目前乃與屏東縣○○分裝所簽訂合作契約，受託經營該所分裝業務事宜，雙方約定先試辦半年，如雙方於試辦期滿時均同意繼續合作者，即由本公司依法正式申請結合許可。
6. 八十六年度，被處分人全年銷售家用瓦斯四四八六〇五公噸，其中大氣（賣給分裝場）三一三六三五公噸，小瓶分裝量為一三四九七〇公噸；八十七年度總量三六〇八八五公噸，大氣二〇七七六六公噸，小瓶成長，因其在嘉義買了一家分裝場，成長一八一四九公噸，為一五三一一九公噸；八十八年度總量三五八二三七公噸，大氣二〇三一〇九公噸，小瓶一五五一二八公噸，所以○○從八十六年的四四八〇〇〇公噸降到八十八年的三五八〇〇〇公噸，若每年一直下降，勢必無法經營，所以該公司希望能做垂直整合，以穩定原有客戶及市場。
7. 被處分人於公平法施行前之○○處時期，即已同時經營經銷、分銷、分裝業務，亦是公司合法登記之營業項目之一，而近年推動垂直整合，除係為降低經營成本，提升經營效率外，主要原因乃是為因應經銷市場開放後，該公司市場占有率節節下降之經營困境，而一旦開放進口後，由於上游供氣商彼此間將產生競爭，勢將波及經銷、分裝、零售之市場生態，造成經銷市場之萎縮，因之，該公司不得不朝向通路服務業發展，以建立品牌瓦斯為營運方向。是以，有鑒於法令並無禁止經銷商經營分裝業務，而垂直整合、多角化經營等，亦為其他行業或事業所普遍採行，故該公司認為經銷商整合經營分裝、分銷業務，應無不合理之處。

(二) 關係人某煤氣行負責人○君：○君最早替○○中心送瓦斯，成立某煤氣行後，原先是在○○分裝場灌氣，後來○○中心○○○經理請其湊數量一起由板車運送，運送費以一公斤一元計算，經其同意後即連同瓦斯費、分裝費及運費一起交由配送中心承辦小姐。八十七年○○公會及○○中心○經理共同推動以基金方式，補貼十五公噸同業，以維持每桶單價五百元，埔里地區的所有瓦斯行當時都依決議繳了本票五十萬元，但後來發現有些同業未依照決議價格銷售，配送中心所屬的瓦斯行及○○分裝場所屬的瓦斯行於是相互拼價錢，非屬二集團的同業也只好跟進，但已不確定究係哪一方先開始賣每桶二五〇元。其實，○○分裝場○君與○○中心○君，在此之前就因○君的姊夫出來選縣議員，○君出借一千萬元，並由○君當保證人，但事後並未還錢，引發債務糾紛，配送中心於是改向○○灌氣，才會雙方交惡，引發一連串糾紛。埔里地區同業以一桶二五〇

元銷售的期間是八十七年十月至八十八年一月為止，二月開始至六月止每桶三五〇元（按每桶三五〇元之價位，只能賺工錢，沒有利潤可言；每桶二五〇元則完全是虧本銷售）。

- (三) 有關被處分人計劃性地收購全省分銷商（瓦斯行）之行為，○○公會（按：即分銷商公會）代表曾於八十九年二月十八日本會所舉辦座談會中發言指出：「目前在全省市場，均有此情形發生，尤其在臺北縣，就有好幾家經銷商收購分銷商，因為分銷商自民國六十幾年至今，有許多業者到第二代、第三代之後無法經營下去，故讓經銷商收購，經銷商收購後就以低於○○公司出廠之價格在市場上搶客戶，影響到原有分銷市場。經銷商之目的是為取得上、中、下游市場，到最後達到目的，就可要求大家來談判。過去○○處總經銷時，就有價格之保障，自從公平會成立後，臺北縣各區之銷售價格，也不再統一，由同業自行認定，由以前之公告價格下降至合理價格。自從經銷商收購分銷商後，甚至把價格降低到無法經營的地步，臺北縣二十九個鄉鎮，區分為五、六個區域，這五、六個區域都有類似的情形，使同業叫苦連天，因為過去有○○處保障公平之價格，現在卻只能任由經銷商宰割，所以現在臺北縣甚或是全省，有許多分銷商在慘澹經營下，實在無法生存。」另汐止地區某瓦斯行證稱：汐止地區同業皆有收到○○之收購邀請信函，並提供書面資料：「本人謹代表某大石化企業因業務擴展需要購買瓦斯行，有意讓售者並符合營業地點在商業區之條件，價格優渥，電話：X X X X X ○先生。」。

#### 理 由

- 一、按事業與他事業合併或經常受他事業委託經營者，為公平交易法第六條（第一項第一、四款）所稱之結合。而「參與結合之一事業，其市場占有率達四分之一者」、「參與結合之一事業，其上一會計年度之銷售金額，超過中央主管機關所公告之金額者」應向本會申請許可，復為同法第十一條第一項第二、三款所明定。另事業結合，應申請許可而未申請，除依同法第十三條第一項規定，「中央主管機關得禁止其結合、限期命其分設事業、處分全部或部分股份、轉讓部分營業、免除擔任職務或為其他必要之處分。」外，依同法第四十條得併處新臺幣十萬元以上五十萬元以下罰鍰，公平交易法定有明文。
- 二、被處分人自承於八十七年十月二十九日與屏東縣○○分裝場簽訂為期五年（八十七年十一月一日至九十二年十月三十一日）委託經營契約，並坦承八十六年度之總營業收入為五十三億六千多萬元，查被處分人與○○分裝場簽訂委託契約，屬於公平交易法第六條第一項第四款之結合型態，雙方簽約時（結合時）之上一會計年度之銷售金額，已逾越當時本會公告之二十億元（按：八十八年二月一日起調為新臺幣五十億元），卻未向本會申請結合許可。其雖主張系爭契約雙方訂有附約，約定契約生效後六個月為試辦期間，試辦期滿後即提出結合申請，惟截至目前為止（按：該公司於八十八年六月二日函復本會調查資料、八十八年十月七日本會函復該公司市場範圍之界定等函詢事項及八十九年一月十一日到會陳述等時點，皆未提出許可申請），其間

早已逾所謂「試辦期間」，卻未向本會提出結合許可，況本法對於事業結合之規範，係採事前許可申請制，事業不得以「試辦」為理由，規避相關申請義務。

三、有關被處分人於八十七、八十八、八十九年間，進行計畫性併購分銷商之行為乙節，除有南投縣某煤氣分裝場、雲林縣某瓦斯業者、臺中縣液化石油氣受迫害業者、臺中縣某商民等多家業者檢舉到會，亦經○○公會代表於本會八十九年二月十八日所主辦之座談會及臺北縣汐止地區某煤氣行證實。該公司中南區總經理○○○君更於八十八年六月二十八日向本會述稱：○○總公司對於各分公司設有收購瓦斯行之目標，雲林分公司依總公司規定應於八十八年底以前收購營業規模每月三十公噸以上之瓦斯行二十家，雲林分公司在八十七年七月收購民間瓦斯行、八十八年六月一日收購○○瓦斯行等節在案。查被處分人於八十七、八十八、八十九年間，進行計畫性併購分銷商之行為，屬於公平交易法第六條第一項第一款之結合類型，其雖透過○○○律師於八十八年九月二十一日向本會函詢家用液化石油氣之進口（產製）、經銷、分裝、零售等市場範圍及占有率之計算標準，並於八十九年三月一日提出○○所市場調查資料，主張該公司八十七會計年度之總營業收入為四十二億五千多萬元，銷售金額未達新臺幣五十億元，且在八十八年我國家用液化石油氣經銷市場之市場占有率僅為二二·六%，尚未逾越第十一條應申請許可之四分之一門檻。惟查：

- (1)有關市場範圍之界定，家用液化石油氣與天然氣，兩者雖然在家庭能源之提供（消費市場）上，或最終使用目的（產品功能）上可謂相同，而為互為競爭產品，然鑒於兩市場均存有市場進入障礙，均非自由競爭市場，且兩者之成分屬性與產銷型態完全不同，爰認家用液化石油氣業者與天然瓦斯業者並無直接之競爭關係，亦即，仍維持本會八十二年劃定獨占事業特定市場之認定，將家用導管燃氣（天然瓦斯）與家用液化石油氣市場界定為兩個互為獨立之市場。此認定方法亦為被處分人所提之中華徵信所市場調查資料所採，並無疑義。
- (2)有關家用液化石油氣之進口（產製）、經銷、分裝、零售等市場範圍及占有率之計算標準，本會前以八十八年十月七日（八八）公貳字第八八一二〇九一—〇〇一函復被處分人所委託律師，略謂：本案於界定「家用液化石油氣」市場範圍時，係先將「工業用氣」區隔，次依現行家用液化石油氣銷售（垂直）體系，劃分為進口（產製）、經銷、分裝、分銷商等不同銷售層級，惟由於交通運輸、地理特性，甚至管理法規之限制等因素，同一個市場範圍還可區分為數個不同的地理（水平）市場。業者之市場占有率計算方式，應視具體個案依其所處市場狀況而定。
- (3)各經銷商在經銷階層市場之市場占有率情況，因國內液化石油氣尚無出口情形，故有關臺灣地區家用液化石油氣經銷商階層之市場占有率，得逕以各家經銷商於同一年度之「進口量」加計「銷售量」為計算之母體資料計算得出，然因各經銷商之年度銷售量資料並不完整，爰逕以○○公司所提供所屬九家家用液化石油氣經銷商之「

提氣量」資料，加計○○與○○公司之「進口量」作為計算依據替代之。至於地理市場因素方面，○○公司之提氣限制固為所屬經銷商之競爭障礙，但鑒於市場已開放進口，且實務上仍存有南氣北運的情形，爰對於經銷階層之界定標準，以臺灣地區為一地理市場（按：本會對於家用液化石油氣之分裝及分銷階層，係採區域性市場，迭經本會查處著有案例），依此計算結果，被處分人八十八年在家用液化石油氣經銷市場之市場占有率為二七·七七%（按：以八十八年度○○公司所屬經銷商提氣量，加計○○、○○公司之進口量，總計一百二十六萬零三十九公噸為分母；以被處分人八十八年度向○○公司之提氣量三十四萬九千八百八十一萬公噸為分子計算所得），已逾越公平交易法第十一條第一項第二款所規定之「四分之一」門檻，依前揭公平交易法對於結合之相關規範條文，亦應於事前向本會提出結合許可申請，卻未提出申請。

- (4)被處分人於八十九年三月一日提出該公司委託○○所完成之調查報告，報告中將家用導管燃氣（天然瓦斯）與家用液化石油氣市場界定為兩個互為獨立之市場。惟認八十八年（五月）以後我國家用液化石油氣經銷商應加計○○公司而成為十家，此十家在八十八年全年之進貨總量為一五〇·九萬公噸；扣除○○公司直銷與各經銷商銷往工業用市場三十·七萬公噸，以及經銷商自行分裝並供應給分銷商之數量約二五·三萬公噸；經銷商實際經銷給其他分裝場之家庭用液化石油氣總量應為九四·九萬公噸。其中，○○公司經銷數量為二一·四萬公噸，占有率為二二·六%，尚未逾越公平交易法第十一條第一項第二款所規定之「四分之一」門檻。然○○所以「銷售量」為計算，依據固為計算市場占有率常用之方法，惟其計算過程與結果有左列各點尚待斟酌：

- A. ○○所認十家經銷商八十八年度進貨總量為一五〇·九萬公噸，扣除○○公司直銷與各經銷商銷往工業用市場三十·七萬公噸乙節，經查○○公司提供本會之○○公司所屬九家「家用」液化石油氣提氣量資料顯示，八十八年度之提氣總量為一一二·八萬噸（按：此部分純為「家用」，不得供作工業用氣，故已扣除工業用氣），加計○○公司與○○公司之進口量十三·二萬公噸之後，十家經銷商之總供應量應為一二六萬公噸，此與○○所調查報告在此主張兩者扣除後之各經銷商之銷售總量一二〇·二萬公噸，兩者並無顯著差異，逕將民間進口經銷商之進口量認定為市場供應量，未再考量二家進口商之自行加工或供作工業用氣之數量，應是本會計算上較為寬鬆之原因。
- B. ○○所認經銷商自行分裝並供應給分銷商之數量約二五·三萬公噸，應於銷售總量中予以扣除乙節，查本件所屬市場為家用液化石油氣之「銷售」通路之第一個階層，各經銷商之進、銷商品同一，亦即，渠等於臺售時並未進行改變產品性質之加工或製造工作，故各經銷商不論係供應所屬之分裝場或其他分裝場，皆為市場之銷售數量，無法據以主張係「自用」而予以扣除。
- C. ○○所調查報告內所指○○公司所屬九家經銷商之「進貨數量」



，應與○○公司提供本會之經銷商之「提氣（數）量」為同一資料，惟兩者資料中，○○、○○等兩公司之進貨量以○○所資料數量較○○公司所提資料略多；其餘○○、○○、○○、○○等四公司之進貨量以○○公司所提資料較○○所資料略多；查○○所係以訪談推估方式得臺，本會則係依據各經銷商之共同上游供氣商○○公司提供資料據以計算，且○○所並未取得○○、○○、○○等三家經銷商之基礎資料。綜上，被處分人所主張之市場調查資料並不足採。

- (5)被處分人主張其在八十七年度之總營業收入為四十二億五千五百四十三萬元，固未逾越公平交易法第十一條第一項第三款之結合許可申請門檻；惟在市場占有率方面，依據○○公司提供本會其所屬九家家用液化石油氣經銷商在八十八年之提氣量資料，加計八十八年民間業者○○公司及○○公司之進口量計算結果，被處分人在八十八年家用液化石油氣經銷市場之占有率為二七·七七%，已逾越公平交易法第十一條第一項第二款所規定之「四分之一」門檻，依前揭公平交易法對於結合之相關規範條文，亦應於事前向本會提出結合許可申請，卻未提出申請。

四、檢舉事由另稱被處分人自八十七年起陸續在南投（埔里）、雲林、臺中等縣市以低於成本之價格，供應所屬分銷商（瓦斯行）從事競爭行為等節，因被處分人購併分銷商之後，受購併的分銷商在法律或經濟上已失其獨立性，故○○與所屬分銷商之間的「自銷」行為，屬於事業（關係企業）之內部問題，並非公平交易法之規範範疇；至於被處分人另被檢舉在臺北、雲林、臺中等全省各地收購分銷商後，恃其經銷商地位，利用所屬分銷商從事低價（低於市場行情或低於進貨成本）競爭之手段，是否合致公平交易法第十九條第三款「以脅迫、利誘或其他不正當方法，使競爭者之交易相對人與自己交易之行為」或同條第四款之「以脅迫、利誘或其他不正當方法，使他事業參與結合」，而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞等構成要件，須視被處分人低價銷售之意圖及低價銷售對相關市場產生之影響或效果如何而定，鑒於本件被處分人之低價銷售行為，係因應市場開放進口後，該公司市場占有率逐漸下降，所為之全省性、通案性的垂直整合行為，依現有調查事證，尚無積極之事證證明被處分人低價銷售之意圖與目的，係在排除特定競爭對手或阻擋特定競爭事業進入市場，亦無具體事證堪認其低價銷售行為，對相關市場競爭秩序已產生顯著之影響或效果，爰以此檢舉事由事證不足，不予論處。惟本會將密切注意被處分人未來有無恃其經銷商之市場優勢地位，以低於成本之價格銷售或其他不當競爭手段，企圖排除特定競爭對手，從而影響相關市場競爭秩序等涉嫌違反公平交易法第十九條第三款之行為。

五、另有關被處分人八十七年九月以低於成本價格，供應○○中心分銷商（非該公司所屬瓦斯行）從事競爭行為乙節：按八十八年二月三日修正前之公平交易法第十九條第二款規定：事業不得無正當理由，對他事業給予差別待遇，而有妨礙公平競爭之虞。查本件被處分人雲林分公司兼營經銷與分裝二階層業務，其與○○分裝場在埔里地區分裝階

層處於競爭關係，而向被處分人雲林分公司提氣之○○中心八家分銷商與向○○分裝場提氣之四家分銷商，在埔里地區分銷市場居於競爭關係（按：埔里因地處僻遠，其分銷及分裝市場皆以埔里地區為一競爭市場），今分銷階層之雙方以低於成本售價（二十公斤裝每桶二五〇元）互拼價格，被處分人依其客戶請求，被動地考量埔里地區所有客戶之競爭狀態與特殊性，而同意予以短期間之配合，其情形與被處分人以低於成本價格主動爭取新客戶之情形有別，亦即，被處分人對於已向其提氣之所有埔里地區客戶都提供相同之價格補助，並未對其他分銷商有差別待遇情事。至於被處分人埔里地區以外之分銷商客戶，因屬不同競爭市場，自不得主張被處分人有差別待遇。至於被處分人雲林分公司虧本配合埔里客戶之結果，是否會侵擾檢舉人在分裝階層之市場力或競爭力乙節，亦因雙方在分裝階層互具競爭關係，皆有低於成本銷售之行為，故被處分人之行為僅為防衛性競爭行為，尚不具商業倫理非難性，應不構成競爭手段之不公平競爭問題，併予敘明。

六、綜上論結，被處分人於八十七年間，與屏東縣○○分裝場成立委託經營契約，以及於八十七、八十八、八十九年間，進行計劃性併購分銷商之行為，已屬事證明確，而其在八十六會計年度銷售金額逾越本會公告之新臺幣二十億元結合許可申請門檻，八十八年在家用液化石油氣經銷市場之市場占有率已達二七·七七%，亦逾越四分之一門檻，依公平交易法第六條、第十一條第一項第二、三款規定，應於購併或簽訂委託經營契約前，向本會提出結合申請而未提出，違反申請義務之行為，爰依同法第十三條第一項規定，命被處分人自本處分書送達之次日起一個月內，為必要之改正行為，若被處分人未改正其違法結合狀態，則應於前揭期間內，依法向本會提出結合申請，且需經本會許可。另參酌被處分人違法動機、目的與違法情節對競爭秩序之危害程度與被處分人之市場地位等相關因素，依同法第四十條規定，處新臺幣一二〇萬元罰鍰。

主任委員 趙揚清

中華民國八十九年六月二十六日

本件被處分人如有不服本處分，得於收受本處分書之次日起三十日內，檢附本處分書影本及理由，向本會提起訴願。