

## 2013 年理律盃模擬法庭辯論賽賽題

1. WBC 係生產電池的主要原料之一。各 WBC 廠商所生產的 WBC 具有高度替代性，因此客戶忠誠度不高，多數係以價格來決定跟哪一供應廠商進貨。而生產商對產品的銷售亦可基於市場需求狀況自由決定外銷或內銷，外銷時並無關稅或非關稅等市場進入障礙。
2. 漢點股份有限公司（簡稱「漢點公司」）設立於 2003 年，是臺灣生產 WBC 的廠商之一。漢點公司主要客戶均為設於大陸地區之電池廠商，其 2012 年銷售額中，外銷大陸地區約占 80%，外銷東南亞地區約占 7%，外銷歐洲等其他地區占 5%；臺灣地區銷售僅占 8%。漢點公司於 WBC 市場中屬於新進廠商，若以 2012 年合併營業額計算，其於臺灣 WBC 生產廠商之排名約在第 5 名之列。依據相關產業分析資料，若以 2012 年臺灣 WBC 國內廠商銷售額加進口額計算臺灣地區市場規模，漢點公司之市場占有率約 7%。
3. 由於 WBC 為電池相關產業之重要原料，原料報價網站「藍天資料網」（中文網站）與「TVS.com」（英文網站）均經常性蒐集亞洲地區各 WBC 廠商於各地區之報價（最新資訊為 48 小時前之價格）。國內 WBC 廠商同業公會亦定期蒐集會員之產銷數據，除可供會員隨時查詢外，並編列成冊，於每年度會員大會時發送供各廠商會員參考。知名產業期刊「先見雜誌」每年亦彙編全球 WBC 之產銷數據、市場供需及價格變動情形，編輯出版「WBC 產業動態」，WBC 廠商多會訂購該書，作為市場分析之依據。另因 WBC 原料對於相關產業有相當影響性，故新聞媒體常常報導 WBC 之市場供需狀況及價格漲跌。
4. 國際 WBC 市場供需狀況變動甚鉅，競爭日趨激烈，臺灣 WBC 市場之領導廠商康定材料科技股份有限公司（簡稱「康定公司」）與希輝科技股份有限公司（簡稱「希輝公司」）為增進廠商情誼，並幫助同業掌握市場脈動，維持國際競爭力，自 2005 年 7 月起邀請臺灣 WBC 廠商定期聚會聯誼，咸稱「鑽石會議」，討論各自產銷情形、對市場之看法及預期 WBC 未來的市場供需狀況，包括產能及銷售狀況、未來內銷與外銷價格漲跌等。自 2007 年起，鑒於大陸地區與日韓廠商勢力頗大，為進一步掌握亞洲市場，開始邀請韓國大廠三月科技股份有限公司（簡稱「三月公司」）與樂勇股份有限公司、日本領導廠商傑尼斯株式會社與吉本株式會社、以及大陸廠商王師化工股份有限公司與含笑化工廠有限公司參加聚會。
5. 鑽石會議於前二年大致每月聚會一次，都是以聚餐方式為之，原則上由參與的各家廠商輪流主辦。後來因為出席人員時間安排不易，且有部分廠商出席意願愈來愈低，也不願意輪流擔任主辦廠商，故 2008 年起成為不定期的聚會，由主辦廠商協調及決定聚會日期，遇有廠商不願意主辦時，往往由康定公司與希輝公司自願擔任或協調其他廠商擔任。聚會地點依照主辦廠商所在城市而決定，曾經舉辦過的城市包括臺北、高雄、東京、大阪、首爾與上海。鑽石會議並無正式開會通知，而由主辦廠商於每次聚會結束前口頭宣布下次主辦廠商，以及預計聚會時間與城市。由於聚會時間必須協調各廠商出席人員的行程，故於協調完畢後，主辦廠商會以電話或電子郵件方式通知確定的時間與地點。每次聚會都備有簽到表，該簽

到表會後由主辦廠商留存；有些主辦廠商於會後整理會議內容摘要給所有出席者，但並沒有會議紀錄。聚會的場地及聚餐等費用由主辦廠商支付，各與會廠商則自行負擔其交通費用。自從有國際廠商參加後，鑽石會議均以英語進行。

6. 各家廠商在鑽石會議中經由聊天討論彼此對未來市場的展望、預期的價格或產能的運用等。為了避免其他廠商以低價搶市，有些廠商會用各種理由鼓吹大家維持一定價格；有些會提供自己近來的產銷數據（如生產狀況、銷售數量、銷售價格等）和與會廠商交換資訊，大多是概括數據，是否真實，無從查證，各自對於建立默契，也未有一致的作法。
7. 鑽石會議不曾做過任何決議，也不曾簽訂任何與價格或產能有關的協議或任何具拘束力的書面文件，與會廠商大多自行記錄其他廠商所提供之數據資料。與會廠商彼此經由會議時的意見交換取得對於未來市場價格的訊息，也期待相互考量彼此間的關係，秉持誠信而不要低價搶市或搶對方客戶。如有廠商偏離上次會議的定價趨勢，嗣後聚會有時會遭受其他廠商的質疑或批評。儘管如此，由於市場供過於求，各家廠商為了維持經營績效，仍須盡力地提升生產效率、開拓客源、招攬業務，以求用最優惠的價格爭取客戶。
8. 鑽石會議成立之初，漢點公司考量到自己係 WBC 市場的新廠商，不便拒絕參加康定公司與希輝公司舉辦的會議，且抱持著「知己知彼百戰百勝」的心態，所以派業務單位的賈斯炳出席。賈斯炳參加會議後會填寫外出會議報告給有權決定價格的業務部主任吳孝維說明探聽到的訊息；賈斯炳自承英語能力不佳，因此鑽石會議開始用英語進行後即甚少在聚會中發言，亦少與日韓廠商交談，實則其常常無法完全理解與會廠商說話內容，因此所撰寫的報告時常未能反映會議中提及的全部資料。
9. 由於鑽石會議始終為康定公司與希輝公司所主導，其他臺灣廠商很少有置喙餘地，且與會廠商提供的數據也愈來愈不具參考價值，故廠商出席意願愈來愈低，指派與會代表的層級也愈來愈低。自 2011 年起，因為市場上出現其他替代原料，導致 WBC 價格開始下滑，各廠商為了維持以往毛利，開始減低 WBC 之生產，並將重心移往其他原物料。有鑑於此，漢點公司於賈斯炳參加 2011 年 4 月舉行的鑽石會議後，即決定不再派代表參加會議。總計 6 年多來，漢點公司共參與 28 次鑽石會議，並擔任過 4 次主辦廠商。此後康定公司與希輝公司與日本及韓國廠商仍不定期召開鑽石會議，直至 2012 年 1 月會議後，韓國廠商三月公司遭指控於 AHN 產品市場有違反美國反托拉斯法之行為，受到美國司法部（Department of Justice, DOJ）之調查，故而表示將不會再參加鑽石會議。康定公司與希輝公司遂決定不再召開鑽石會議。
10. 2012 年 4 月間，韓國廠商三月公司與美國司法部就其所涉及之關於 AHN 產品之反托拉斯法案件達成認罪協商，且在調查過程中申請適用美國寬恕政策（Leniency Program）中之「額外豁免」（Amnesty Plus），以舉報各廠商經由鑽石會議交換價格資訊不法共謀壟斷 WBC 產品價格為條件，獲得於 AHN 產品之反托拉斯法案件違法責任之減免，並成為 WBC 產品反托拉斯法案件之首位申請適用寬恕政策

者。有鑑於許多國家都積極查察國際反托拉斯法案件，三月公司決定針對該公司於 WBC 產品可能涉及之違反反托拉斯法規定之行為，全面性地向相關法域的競爭法主管機關申請適用寬恕政策。

11. 三月公司遂於 2012 年 6 月向臺灣的公平交易委員會（以下簡稱「公平會」）提出寬恕政策之申請（如附件一），檢舉包括康定公司、希輝公司及漢點公司等廠商藉由參與鑽石會議，交換敏感性資訊，不法共謀壟斷 WBC 產品之價格，違反公平交易法（以下簡稱「公平法」）聯合行為之規定。三月公司並提出其擔任主辦廠商時的會議簽到表及其自行製作之會議統計表，作為申請寬恕政策之佐證資料。
12. 公平會收受三月公司寬恕政策的申請後，立即要求三月公司到會說明（陳述紀錄如附件二）。公平會並積極對遭檢舉之廠商展開調查及要求到會說明。漢點公司於收到公平會函文後，指派吳孝維與賈斯炳至公平會說明，賈斯炳坦承依照公司指示參加鑽石會議，但只是單純與會及蒐集資訊；與會廠商提出的數據都是概括性的，甚至於有些廠商故意將銷售額報高一些，避免被同業認為業績不佳；關於未來價格調整方面，有些廠商有時甚至會刻意提供相反的情報，例如預計要跌價卻告知同業將調漲價格等，以達欺敵之效，與會廠商對於此等情形均習以為常；他沒有決定公司產品價格的權限，故不曾與其他廠商互相約定價格。吳孝維則表示，他是負責訂定 WBC 產品價格的主管，賈斯炳雖然會將出席鑽石會議所得資訊向他報告（如附件三），但其價格資訊並不可靠，他從不曾依照會中共識訂定價格；由於漢點公司的業務代表與下游客戶接觸時，多會探聽其他競爭廠商的報價，他會考量原物料成本及業務同仁所蒐集的資訊後，依照公司內部定價流程制定價格，其他廠商之價格只是眾多參考資訊之一而已。
13. 公平會蒐集各家廠商資料後，發現各家廠商營運成本各異，本不應出現價格調整之一致性行為，然而比對每次會議後各家廠商 WBC 產品之價格漲跌，所有廠商之月平均價格確實有同升同降的趨勢。再者，每次價格調整前，事先均有媒體發布相關消息。基於以上調查結果，公平會認定漢點公司等 WBC 廠商透過鑽石會議合意訂定 WBC 產品價格，相互約束事業活動，違反公平法聯合行為之規定，於 2012 年 12 月 1 日作出處分（附件四），課處各廠商數額不一的罰鍰。另公平會認定於 2011 年 11 月 25 日公平法修正條文施行後，各廠商所為之聯合行為仍然繼續進行，故應適用修正後的罰則予以裁處；且依照三月公司於檢舉時所提出的鑽石會議統計資料，公平會認定漢點公司因多次出席鑽石會議情節重大，故依照公平法第 41 條與「違反公平交易法第十條及第十四條情節重大案件之裁處罰鍰計算辦法」之規定，課處漢點公司上一會計年度全球營業收入 2% 之罰鍰。漢點公司被課處之罰鍰為新臺幣 2 億元。
14. 漢點公司認為其純粹出於禮貌而參加聚會，每次聚會當中既無與其他競爭廠商達成任何價格或產能之協議，會後更無依據聚會所得資訊而制定其價格，其定價係依照公司內部定價機制獨立為之；況且，漢點公司即使參與鑽石會議，仍積極地與其他廠商競爭，因此主張本案應不符合公平法聯合行為之要件。此外，漢點公司認為寬恕政策申請者既為競爭對手，其提出之事證理應嚴格檢視，否則自有可能遭競爭對手刻意陷害。然而，公平會完全依照寬恕政策申請者所提出之事證認

定漢點公司積極參加會議屬情節重大，未進一步交叉比對求證相關事證之正確性，應屬未盡舉證責任且怠於行使行政調查權。

15. 漢點公司於法定期間內對公平會之處分提起訴願，惟其訴願遭行政院院臺訴字第1021111號訴願決定駁回。漢點公司遂再於法定期間內向臺北高等行政法院提起行政訴訟，請求撤銷原處分及訴願決定，並退還已繳納之罰鍰。
16. 本案經臺北高等行政法院開庭行準備程序後，業已整理不爭執及爭執事項如下：

一、雙方不爭執事項：

- (一) 本案相關產品市場為WBC產品市場；地理市場則為臺灣地區市場。
- (二) 參與鑽石會議之廠商為WBC產品市場的水平競爭者。相關廠商2012年之市場占有率如公平會處分書附表三「WBC廠商市場占有率整理表」所示。
- (三) 漢點公司確有派員出席鑽石會議（會議統計資料如公平會處分書附表一所示），但並非每次均出席會議。
- (四) 各廠商WBC產品之2005年至2011年月平均價格如公平會處分書附表二所示。

二、雙方爭執事項：

- (一) 漢點公司與其他相關廠商是否有外部一致性行為存在？所謂外部一致性行為是否包括「某個上、下限價格範圍內」之一致？漢點公司為定價決策時，「預知競爭廠商之未來訂價」或「僅知悉競爭廠商之前期歷史價格」間之差異，對一致性行為之認定有無影響？
- (二) 漢點公司與其他相關廠商是否具有「合意」？公平會是否已盡舉證責任？公平會對證據之採用有無違背證據法則？
- (三) 倘認為有合意存在，漢點公司與其他相關廠商間是否約束彼此事業活動？
- (四) 倘認漢點公司有與其他競爭廠商合意，而為約束彼此事業活動之一致性合意行為，該等行為是否足以影響商品交易供需之市場功能，而構成公平交易法所稱之聯合行為？又如認有足以影響商品交易供需之市場功能，其起迄時點為何？
- (五) 公平會認定適用修正後的公平法予以裁處，有無違反法律不溯及既往原則或行政罰法第5條規定：「行為後法律或自治條例有變更者，適用行政機關最初裁處時之法律或自治條例。但裁處前之法律或自治條例有利於受處罰者，適用最有利於受處罰者之規定。」所揭示之「從新從輕」原則？
- (六) 公平會關於「情節重大」之認定及對漢點公司之裁罰金額有無裁量違法情事？

17. 法院請兩造於言詞辯論前，針對以上爭點各自提出載有訴之聲明或答辯聲明之言詞辯論理由狀；行言詞辯論時，法院得當場指定部分（或全部）之爭點命雙方進行辯論。