

96. Federal Trade Commission v. Morton Salt Co.

334 U.S. 37 (1948)

江耀國 節譯

判 決 要 旨

羅賓遜 派特曼法之立法史充分顯示，國會認為大買受人以其量購能力較小買受人得獲取較多之競爭優勢屬一種罪惡。羅賓遜 派特曼之制定即在剝奪大買受人之此一優勢，但若其所得之較低價格係因出賣人之大量產製、運送或出售，或出賣人有以同等低價售予競爭者之善意努力，而得以認為正當者，不在此限。

(The legislative history of the Robinson-Patman Act makes it abundantly clear that Congress considered it to be an evil that a large buyer could secure a competitive advantage over a small buyer solely because of the large buyer's quantity purchasing ability. The Robinson-Patman Act was passed to deprive a large buyer of such advantages except to the extent that a lower price could be justified by reason of a seller's diminished costs due to quantity manufacture, delivery or sale, or by reason of the seller's good faith effort to meet a competitor's equally low price.)

關 鍵 詞

discrimination (差別待遇); reasonable possibility (合理的可能性);
discrimination in price (價格差異制度)

(本案判決由大法官 Black 主筆撰寫)

事 實

聯邦貿易委員會於舉行聽證會後，判定生產及銷售食鹽於州際貿易的被告，於不同購買者間以同級、同品質產品為價格差別待遇，判定其違反〔經由羅賓遜 - 派特曼法修正的〕克萊頓法第二條，並下達停止處分令。上訴法院則撤銷了聯邦貿易委員會的處分令。本案事實如下：

被告製造數種廠牌的食鹽，並直接售予(1)批發商，他們會再轉售予零售商，及(2)大規模之零售商，包括連鎖的零售商店。被告將其已知最好之 Blue Label 牌食鹽，以所謂對所有顧客均有效之「依購買數量而折扣」制度下出售。這套制度的內容是，購買者須支付含運費在內之價金，對於購買此種產品之批發商及零售商均相同，成本則依所購買之數量而有所不同。經過折扣及退費而優惠的價格如下：

購買量	每盒之價格(單位:美元)
少於一車	1.60
一車以上	1.50
5,000 盒(十二個月內)以上	1.40
50,000 盒(十二個月內)以上	1.35

只有五家廠商曾向被告購買足夠之食鹽而得到每盒價格 1.35 美元之優惠。這幾家廠商之所以能夠購買這麼多，係因其在於全國各地均

有連鎖之零售商店。由於低價買進，使得此五家得以在零售時出售 Blue Label 牌食鹽之價格，能低於其他批發商從被告處購得而向獨立經營（並與這五家相互競爭）之零售商店之出售價格。

被告就 Blue Label 牌之外的其他食鹽，亦同樣採用一個稍異於 Blue Label 牌之折扣制度。這些其他品牌的銷售少於一車之購買量時，依批發價再加上從工廠到目的地的運費。當購買量在一車以上時，可得到約百分之五的折扣。而在任何未中斷的十二個月的期間內，購買總價值達五萬美元的各種品牌的鹽，則可得到大約百分之十的折扣。惟被告在 Blue Label 牌及其他品牌因購買數量而作的折扣，僅由某些批發或零售商所享有，且被告拒絕其他批發或零售商享有此種折扣。

判 決

上訴法院的判決廢棄，並發回該院作成符合本院結論之判決。

理 由

被告在本案的基本主張是「其所採取“依購買數量而折扣”的制度對所有的購買者來說條件都是相同的，舉例而言，其並非隱藏性或特別性的退現、減價、特價或折扣。

此等制度，依羅賓遜 - 派特曼法，並不構成差別待遇。」從理論上來說，這些折扣對所有購買者來說都是一樣的，但從實際運作的功能上看，則並非如此。就如同聽證記錄上所顯示的（如果有必要參考它），沒有一家獨立經營的零售商，可能連批發商也沒有，在一年內購買五萬盒或相當於五萬美元的食鹽。尤有甚者，記錄顯示某些購買者享有被告一種或多種「購買數量折扣」，而某些與其競爭的廠商則因為購買的數量太小以至無法享有被告之任何一種折扣，即使是那些以一車的數量載送者亦同。羅賓遜 - 派特曼法之立法史充分顯示，國會認為大買受人以其量購能力較小買受人得獲取較多之競爭優勢屬一種罪惡。羅賓遜 - 派特曼之制定即在剝奪大買受人之此一優勢，但若其所得之較低價格係因出賣人之大量產製、運送或出售，或出賣人有以同等低價售予競爭者之善意努力，而得以認為正當者，不在此限。

被告爭執之處在於，其事實並無法顯示被告此種差別待遇性的折扣，在實際上已造成對競爭的損害。有部分被發現的事實顯示上述競爭的損害已因被告的折扣制度而發生，即使在該法條文中並未要求委員會一定要發現損害確實已經發生。該法條文只要求因禁止價格差別待遇的結果「可以實質地減低競

爭或損害、破壞、阻止競爭。」經過對羅賓遜 - 派特曼法此一條文的審慎考量，我們認為「該法並未要求差別待遇行為必須已實際損害競爭，而僅要求有合理的可能性認為該差別待遇行為“可能”造成上述結果。」Corn Products Co. v. Federal Trade Comm., 324 U.S. 726。在本案中，委員會為一顯然可知的事實認定，即當某些廠商必須實質地向被告支付高於其競爭對手的價格來購買商品時，他們的競爭機會就已經被損害了。這樣的認定是合理的。

被告亦爭執，本案的證據並不足以證明委員會所發現對競爭造成損害的事實。就如同我們曾指出的，委員會係受到該法的授權依「合理的可能性」原則，禁止那些對於競爭廠商間就同類產品給予不同價格，而可能發生該法所界定的某些後果之價格差別待遇。被告的「依購買數量而折扣」的制度的確造成了在競爭廠商間價格的差異，證據證明其程度已足以影響他們轉售的價格。此一事實的本身便足以支持委員會認定此種價格差別待遇「可以實質地降低競爭並且損害、破壞、阻止競爭」是適當的。

在此特別被提出來攻擊的是：支持委員會認為被告對競爭中的「一車以上」與「少於一車」的購買者間之價格差別待遇，在理論上可能損害競爭之證據是否充足。有人提出下述觀點：在考量損害競爭

的證據是否充足時，被告對購買一車以上所打的折扣與他對其他購買量所打的折扣不應作相同之處理。其論證的理由在於：出售者可以因一車以上的購買量而明顯地節省一筆運費。假定這是真的，其不會因此而否定對於被迫按少於一車購買量的標準支付價金者所造成的損害。因為不論以何種名義實施價格差別待遇，對於這個商人來說，同樣都是因購買一車以上而有每盒一角錢的損失。不論在以成本節省合理化差別待遇的問題上，關於一車的量獨立出來的論證有多重要，都無關於是否因不同的價格損害到競爭者的問題。由於國會並不認為就一車以上的購買量可以給予較優的折扣，我們也不會如此認為。這類折扣就像其他種類的折扣一樣，只能在出售者證明，其折扣的所有數量都是依據節省下來的成本時才被合理化。被告至今仍然無法證明上述事實，成為本案在此階段的問題。

被告亦爭執，在被告的生意中少於一車之購買量的交易，僅占了非常小的一部分，因此主張我們應該拒絕接受委員會之見解，認為一車以上購買量的差別待遇可能實質地減低競爭，而且可能損害到接受此種差別式折扣與未被允許此種差別式折扣廠商間的競爭。為了支持這種說法，有人提及這種鹽只是一種小商品，在大部分批發和零售的商店中都只占其預算的很小一部

分。基於幾個理由，我們無法接受這種看法。

若我們單獨來看，在一個雜貨店中，有許多商品在相對來說都只占該商店存貨的極小部分。國會立法的目的在於保護商家避免受到因任何在州際間銷售貨物之價格差異而產生的競爭上損害，不論該項產品占有該商店存貨之比例是多還是少。由於一個雜貨店擁有許多相對上少量的商品，因此除了將該法的規定逐一適用於該商店中的每一個別商品之外，我們並無其他方法來有效保護雜貨店業免於受到價格差別待遇。

進一步而言，在羅賓遜 - 派特曼法立法的過程中，國會特別關心於保護那些無法大量購貨的小商店，正如同本案中那些以少於一車購買量來進行購買的商家。為達此一目的，國會著手加強原來克萊頓法有關這方面的舊規定。在有關羅賓遜 - 派特曼法的委員會報告中強調了一個意見，即克萊頓法第二條要求「當事人舉出對競爭造成一般性的損害」是太過嚴苛了。而新的規定規範本案者，則意圖准許經由舉出「對受差別待遇的競爭者造成損害」來證明對市場競爭狀態造成損害。既然有充分的證據顯示少於一車購買量的購買者可能因為被告建立的價格差異制度，而無法和因購買量在一車以上而享有優惠的購買者從事競爭，因此委員會認為競

爭可能因此實質地減低，或符合該法所定義的「損害」。

有人在本院表達出這樣的憂慮：執行委員會禁止被告繼續違反羅賓遜 - 派特曼法的處分令，將導致被告抬高對其一車以上購買量之購買者的售價。我們認為此等憂慮或為偶發事件但並非十分地可能，該理由不足以使我們推翻委員會的決定，或使我們拒絕遵循適用國會通過的法律。

在本案中，委員會搜集了比法律所要求更多的證據。它聽取了來自全國各地證人的證言，說明他們的確因被告的價格差異制度而受到

實質上的財產損害。專家們則被邀請來證明該種價格制度所可能導致的損害程序。證據共約達兩千多頁，大致均涉及同一個主題：對競爭的損害。如果我們還需要其他的證據來證明一件自明之事：亦即製造商或生產者將其產品售予某些購買者的價格，極度低於其將相似產品售與該購買者之競爭者的價格，其情形對於競爭會有不利的影響，那麼將會阻礙該法的有效執行。這件事的本身已足以證明我們的結論，亦即委員會認為對競爭造成損害的論點，是有足夠證據加以支持的。