

97. Federal Trade Commission v. Anheuser-Busch, Inc.

363 U.S. 536 (1960)

江耀國 節譯

判 決 要 旨

價格差異之結果於任何商業領域中實質上足以減低競爭能力或造成獨占，甚而損害、破壞、阻止與任何提供或故意收受價格差異利益之人或其顧客之競爭者，除某些法定抗辯外，則如本院對羅賓遜-派特曼法第二條如本院之理解，均在禁止之列。

(As we read that provision, it proscribes price differences, subject to certain defined defenses, where the effect of the differences "may be substantially to lessen competition or tend to create a monopoly in any line of commerce, or to injure, destroy, or prevent competition with any person who either grants or knowingly receives the benefit" of the price differential, "or with customers of either of them.")

關 鍵 詞

Federal Trade Commission (聯邦貿易委員會); Robinson-Patman Act (羅賓遜-派特曼法); price difference (價格差異); discrimination (差別待遇); differentials (差異行為); bona fide (good faith) (善意)

(本案判決由首席大法官 Warren 主筆撰寫)

事 實

本案起於聯邦貿易委員會 (Federal Trade Commission) 在 1955 年所提的起訴書，控告被上訴人啤酒釀造商違反〔羅賓遜 派特曼法 (Robinson-Patman Act)〕第二條(a)。(譯註)

被上訴人是國內的主要啤酒釀造商，銷售所謂的金牌啤酒，在大部分的市場上其定價高於區域性及地方性釀造商的啤酒，雖然被上訴人之啤酒價格及金牌啤酒與一般啤酒之價差因不同的市場及不同的時間而有區別。與本案有關的時期中，被上訴人在聖路易地區有三個主要的競爭者，都是區域性的釀造商：Falstaff 釀酒公司，Griesedieck Western 釀酒公司，與 Griesedieck Brothers 釀酒公司。依照一般常見的價格結構，這些釀造商通常銷售其產品的價格，相當程度地低於被上訴人的產品價格。

在一九五三年絕大多數的國內釀造商，包括被上訴人在內，對其所雇員工提高薪資，並在一九五三年十月一日開始全面性的價格上漲。雖然全國有許多區域性及地方性釀造商跟進而提高價格，但 Falstaff, Griesedieck Western, Griesedieck Brothers 仍在 10 月前維持每箱 2.35 元的價格。雖然被上訴人在聖路易地區的銷售並未走下坡，但其全國銷售及企業銷售通通

下跌。

在一九五四年一月四日，被上訴人在聖路易的市場將價格自每箱 2.93 元降到 2.68 元，亦即將價格差異自 58 分降到 33 分。第二次降價是一九五四年六月二十一日，這次降到 2.35 元，變成與被上訴人的三個競爭者同價格。在一九五四年一月三日，即第一次降價的前一日，被上訴人在聖路易市場的價格低於其在其他地區的價格，並且在聖路易地區的降價期間，被上訴人並未在其他地區做類似的降價。在一九五五年三月，被上訴人將在聖路易的價格每箱提高 45 分，而 Falstaff, Griesedieck Western, Griesedieck Brothers 也幾乎立即上漲 15 分，並再次地造成實質差別。至此結束了所宣稱的價格差別待遇的時期。

聯邦貿易委員會的結論說：「維持較高價格予聖路易地區以外的所有購買者，而只給予聖路易地區的顧客以較低價格，這樣做的結果，被上訴人對於不同地區的購買者之間做了價格上的差別待遇。」

上訴法院以被上訴人的行為並不該當價格差別待遇的法定要件，而撤銷了聯邦貿易委員會的處分令。

判 決

上訴法院的判決廢棄，本案就與本判決不合的部份發回更審。

理 由

本院探討的重點在於上訴法院的相對狹隘的判決，此判決完全認定價格差別待遇的法定要件並未具備。因此上訴法院並未考慮，競爭上損害的要件是否受到證據上的支持，被上訴人基於誠信的抗辯是否可採，委員會的處分令是否不當。我們的結論認為，上訴法院對於第二條(a)的解釋有誤，並且證據充分地支持委員會認定的價格差別待遇。然而被上訴人請本院支持其所強烈主張的各項理由。為確保其係於適當情況下的適當請求，本院認為不適合解決這些糾結的問題，因為對這些問題的解決須要仔細審查非常多冊的記錄，這上訴法院之前已經做過了。所以本案將發回更審，當然本判決不能被解釋成對本案的其他部份表示了見解。

在本案中關於第二條(a)「價格上差別待遇」的討論，必須考慮有關第一線(primary-line)競爭的立法目的。上訴法院質疑第二條(a)是否用來保護此等競爭，但被上訴人並未在這點上做防禦。這是完全可理解的。雖然「羅賓遜-派特曼法的文字並不是那麼地清楚」，*Automatic Canteen Co. of America v. Federal Trade Comm.*, 346 U.S. 61, 65, 至少

可以確定的是，當價格差別待遇造成對第一線競爭的損害，而未影響到第二線及第三線競爭，這已經違反了第二條(a)的規定。這條文應做此等解釋，因為它禁止價格差別待遇，當「該差別待遇的後果可以實質地減低“商業上任何產業”的競爭或造成獨占之虞者，或損害、破壞、阻止與任何“提供”或明知地接受差別待遇利益的人(或與這兩者的顧客)之間的競爭。」

第二條(a)的立法史是同樣地清楚。本條文最先的制定是一九一四年克萊頓法，當初國會的目的在於，遏制財力強的廠商使用損害其他出售商競爭地位的地區性的削價策略。當然，很清楚地而且無須多交代，一九三六年修正克萊頓法的羅賓遜-派特曼法，主要是由於國會關切大購買商(特別是連鎖商)的快速成長對於第二線競爭的衝擊。但是那次修正的立法史無疑地顯示了，國會意圖加強克萊頓法的規定，而非減弱；再者國會並沒有意圖要減低第二條(a)對於影響第一線競爭的價格差別待遇的適用。

上訴法院的見解是，要構成第二條(a)意義下的價格差別待遇，「必須在不同的購買者之間存在某種關係，此等關係使購買者受到可比較的待遇。」上訴法院主張，當

向“互相競爭”的購買者做出不同的售價，則此等關係存在。但上訴法院卻認為，至少就資料所示，在本案中所有“互相競爭”的購買者付給被上訴人相同的價格。因而，上訴法院的結論是，即使假定降價是「為了對付被上訴人的當地競爭者，此降價並非差別待遇。」

然而，更重要的是，上訴法院的判決與第二條(a)的目的之間的不合。出售者售予不同價格給數家購買者，而這些購買者之間競爭的存在，將可能造成第二線競爭的不利後果，但對於第一線競爭的損害而言，則此競爭的存在僅是偶發的情況。如同我們已指出的，因為第二條(a)的一個獨立而重要的目的，在於保護受到出售者差別待遇的競爭者，因而在這保護上加上一個外來的限制(即須具備購買者間的競爭關係)，將減弱了這條規定。

雖然被上訴人的起始論點同於上訴法院的論點 - 價格差異並不就等於價格差別待遇 - 被上訴人對於價格差別待遇的檢驗標準則較寬。被上訴人承認購買者間的競爭關係並非構成價格差別待遇的要件，但認為至少必須「證明較低的價格是低於成本，或為了除去別的競爭以取得獨占而做出不合理的低價。」既然本案不具有此情事，

被上訴人宣稱於此並不能構成價格差別待遇。

被上訴人宣稱此等見解是合於立法史，合於法院判決，並且合理。如同上訴法院，被上訴人主要依賴國會制定羅賓遜-派特曼法時，眾議員 Uterback〔第二條(a)制定時會商委員會的眾議院代表〕的發言記錄。在這個常被引用關於第二條(a)的發言記錄，眾議員 Uterback 說「差別待遇並非僅是價格差異」，差別待遇只成立於當「受差別待遇的當事人之間有某種關係，而此差別待遇使他們有權獲得平等的待遇。」依照此眾議員的說法，在互相競爭的購買者間應存在此等關係，以及「當給予購買者的價格是如此地低，以至於必須犧牲出售者的必要成本及利潤的一部分，」因而「這虧損必定要由對其他購買者以較高價格來彌補。」

被上訴人主張的困難不在於這些主張與第二條(a)的成立無關，而是這些主張論證錯誤，因為本案在此的爭點僅是：是否有差別待遇的行為。本院確定，無論第二條(a)及(b)其餘的部份如何，第二條(a)的文字「價格上差別待遇」上的商業侵略行為，並無弦外之音。該條文意義下的價格差別待遇僅僅是指價格差異(price difference)。

只有將價格差別待遇等同於價格差異，第二條(a)才能符合國會的意圖。價格差異之結果於任何商業領域中實質上足以減低競爭能力或造成獨占，甚而損害、破壞、阻止與任何提供或故意收受價格差異利益之人或其顧客之競爭者，除某些法定抗辯外，則如本院對羅賓遜-派特曼法第二條如本院之理解，均在禁止之列。換言之，該規定已載明合法與非法的價格差異的情形；假使我們以非規範性的文字「價格上做差別待遇」在理解法律條文時加入了其他條件，這將擾亂了原來的法律設計。

由被上訴人所舉出的其他資料只不過指出了，系爭的要素 - 掠奪性企圖及不合理的地區性低位削價 - 可能關連於在第二條(a)程序的其他問題。例如，主張掠奪性企圖的成立，有賴於舉出有損害競爭之虞，而降至成本以下的降價可能可以證明這樣的企圖。

我們相信本院的意見是很清楚的，我們的判決並不像幽靈般地全面禁止價格差異，價格差異只構成第二條(a)的其中一個要件。如我們所指出的，事實上被上訴人以如下理由在本案中強烈地反駁：對競爭不足夠的損害，及誠信地降價以應付競爭。

譯者註

羅賓遜 派特曼法 (Robinson-Patman Act) 第二條(a)的條文：

任何在此商業過程中從事商業之人，為使用、消費、轉售之目的，在美利堅共和國、或其任何領域、或哥倫比亞特區、或美利堅共和國管轄權內的任何島嶼或其他地區，對於同級及同品質商品之不同購買者之間的價格，直接或間接做成差別待遇(discrimination)者，如其任何涉及差別待遇的買賣行為之一屬於商業，且該差別待遇的後果可以實質地減低商業上任何產業的競爭或造成獨占之虞者，或損害、破壞、阻止與任何提供或明知地接受差別待遇利益的人(或與這兩者的顧客)之間的競爭，此差別待遇行為係屬違法。但因商品出售或運送予購買者的方法或數量上的差異，由製造、銷售或運送的成本的不同，而作正當的差異行為(differentials)者，不在此限。又，聯邦貿易委員會經適當的調查及所有利害關係人的聽證會後，如發現大數量的購買者太少，致使上述但書中之差異行為將對某種產業產生不正當的差別待遇或促成獨占時，委員會得就特定商品或特定種類的商品制定並建立數量上的限制，超過此限制的交易不得以其數量上的差異，主張上述但書中的正當差異行為。該數量上的限制，委員會認為必要時，得修改之。又，本項之規定並不禁止，在商業上銷售貨品、貨物、或商品之人，在善意(bona fide)的交易行為中，而非限制交易行為中，選擇交易對象。又，本項之規定並不禁止，適時為因應影響商品的市場或銷售性的情況變遷而做價格變動，諸如易腐敗之商品正要或即將變質，季節性商品的過時，法院程序下的拍賣出售，或因停止營業而依善意(good faith)所為之商品出售。