

操控轉售價格礙競爭

營商者本應有獨立定價的自主權，可依自己的意願，因應業務發展或市場狀況為自己的貨品或服務定價。可是，倘若有供應商訂立固定或「建議」零售價格，並要求分銷商或零售商以該價格轉售產品，你認為這種做法會帶來什麼後果？營商者被剝奪定價自由？消費者要被迫接受「劃一」價格？究竟誰人得益？

支持機構：競爭事務委員會

清晰・概念

操控轉售價格 (Resale Price Maintenance)

操控轉售價格是指在供應鏈上游的供應商（如製造商），試圖訂立下游企業（如零售商）銷售產品時的價格，或設立最低轉售價。供應商可能會透過威脅、警告、處罰、延遲或暫停供貨來操控轉售價格。有時供應商亦可能因受到另一顧客（如其他零售商）的壓力而操控轉售價格，以減低該顧客在零售層面所受的壓力。

這些操控轉售價格的安排限制了零售商在價格上的競爭，令消費者得不到在有競爭的市場內可能獲得的更佳價格。至於僅限於短期推廣而設的固定轉售價格，因可能有助新產品在市場立足，故不大可能損害競爭。

建議零售價格 (Recommended Retail Price)

供應商標明「提議」或「建議」零售價格是常見做法。只要這些價格純屬建議，而零售商可自行提高或下調價格去互相競爭，引起競爭問題的可能性則不大。然而，當所謂的「建議零售價格」配合了某些措施，所產生的實際效果等同規定零售商跟從該建議價格，便可能成為操控轉售價格。這些措施包括：運用價格監控系統、要求零售商必須舉報其他偏離建議價格的零售商，而當零售商偏離建議價格時，便可能會被懲罰。

資料A

759阿信屋被要求調整貨品價格

2010年，本港首間759阿信屋投入市場，並以低於市場價格10%至20%出售貨品作為銷售策略，不過，此舉卻惹起其他零售商的不滿。阿信屋創辦人曾指，其黃大仙分店當時把蒸餾水以每支2元出售，其後卻被分銷商要求提高價格至3元，以拉近與鄰近便利店的價格，若不遵從，分銷商便會停止供貨。為了平息風波，阿信屋遂把蒸餾水價格調升到2.8元。除了蒸餾水，阿信屋稱曾被供應商停止供貨的還有豆奶、汽水、薯片、朱古力及其他零食等貨品。事件反映出在沒有競爭法的情況下，操控轉售價格安排會如何限制價格競爭，令消費者受損。

資料B

三菱電機操控價格遭澳洲聯邦法院罰220萬澳元

2009年，一間南澳零售商Mannix以低於一般零售價約13.3%的價格，銷售一款三菱電機（Mitsubishi Electric）的空調產品。因應其他零售商的投訴，三菱電機嘗試說服Mannix提高其售價，但Mannix沒有遵從。最後，三菱電機拒絕向Mannix供貨，並終止合作關係。三菱電機最終因「操控轉售價格」被定罪，澳洲聯邦法院在考慮到案情的嚴重性後，向三菱電機判罰高達220萬澳元的巨額罰款。

知識探究

在《競爭條例》全面生效前，競爭事務委員會（競委會）發表了《執法政策》，概述競委會執法的優先次序。根據該政策，競委會將集中資源處理會為香港的競爭和消費者帶來最大整體利益的案件上。此外，競委會在尋求補救措施時，會就違法行為的性質和所造成或可能造成的損害，採取適度的執法方案。

〔答案：a、b、e〕



分析・思考

- 1 根據資料A，阿信屋的黃大仙分店以2元售賣蒸餾水後，發生了什麼事？事件對消費者有什麼影響？
- 2 根據資料B，三菱電機為什麼拒絕向Mannix供應空調產品？
- 3 澳洲聯邦法院對三菱電機判處了什麼懲罰？為什麼？
- 4 是非題：以下哪項為正確說法？

- a. 操控轉售價格可由供應商或其顧客發起。
- b. 供應商或會透過暫停供貨來操控轉售價格。
- c. 零售商若不跟從供應商所定的轉售價格，便會觸犯法例。
- d. 操控轉售價格可避免零售商之間作價格競爭，有利消費者。
- e. 如零售商不跟從「建議零售價格」，會被供應商懲罰，有關安排便等同「操控轉售價格」。

是

非

（答案見本頁）

拉闊眼界

在很多國家，實施競爭法的目的，不僅是要防止企業濫用市場權勢或杜絕反競爭行為，同時亦會限制有損競爭的合併計劃。例如，企業要進行合併或收購前，要通知當地的競爭法機構，在獲得其允准後，才可繼續進行和完成交易。在香港，合併守則暫時只適用於電訊業。

參加「競爭有道」宣傳創作比賽 贏取新加坡遊學之旅

參加資格：全港中四、中五（或其他學制同級）學生及老師
 獎項：大獎三隊可贏取三日兩夜新加坡遊學之旅
 報名截止日期：2017年4月13日
 遞交作品截止日期：2017年5月15日
 查詢電話：2515 5052（張先生）

比賽詳情



www.compete.hk