

競爭條例維護消費者

撤銷收費限制 商戶定價更自由

購物前先格價，然後選擇價格最抵或服務最優質的商戶，是不少市民的慣常做法。但當市場上出現損害競爭的安排或協議時，消費者將無法持續享受競爭帶來的好處。以往本港不少行業協會均設有限制會員作價格競爭的規條，令該些行業出現劃一收費或指定佣金比率；而在商品銷售上，部分供應商會以威迫等手法，操控零售商的售價。但隨《競爭條例》6年前實施，情況終得到改善。

行業協會和專業機構在香港經濟發展中，擔當着重要的角色。然而，本港部分行業協會過往的一些做法，或有損競爭，其中包括向會員發出價格或收費指引。競委會於條例生效前，審視多個行業協會及專業機構的公開做法，並向有違反競爭法風險的機構表達關注。

價格限制削弱競爭

經競委會接觸後，不少機構已修改了做法，當中包括香港貨櫃車主聯會取消收費表、香港地產代理商總會取消代理佣金建議，以及香港保險業聯會取消無索償折扣表等。地產代理監管局亦於2016年發出執業通告，載列指引供業界遵循，包括地產代理公司不得就佣金、折扣或回贈作出協議；地產代理商會則應避免就佣金率向會員作出任何指示或建議，而其會員亦不應執行可能會損害競爭的指引或建議等。

在眾多服務中，買樓置業可謂港人的人生大事，以往地產代理一般會依據商會建議，向樓宇買賣雙方各收取樓價1%的佣金。而現時，市民則可自行就佣金安排與地產代理商討。其中，市民林先生

於2016年買樓結婚，以約355萬元在沙田置業，當時向代理支付約1.5萬元佣金，即樓價約0.4%，較1%佣金節省逾2萬元，「取消建議佣金對有意置業者是好事，既可節省金錢，代理為爭取更多佣金亦會加把勁，提升效率和服務質素。」

供應商操控轉售價格損競爭

此外，操控轉售價格的情況過去亦時有發生，即供應商試圖訂立零售商銷售產品時的價格，或設立最低轉售價。供應商可能以威脅、處罰或暫停供貨等手法，令零售商就範。在某些情況下，供應商可能是受到某零售/分銷商的壓力而操控轉售價，以限制零售層面上的競爭。在條例生效前，本港部分商品例如波鞋及電器，在不同商戶經常以相同價錢出售，變相剝奪消費者的選擇。

條例在2015年12月生效時，當時傳媒曾報導，本港多間連鎖波鞋及電器店均推出不同優惠，產品不再以劃一價格發售，吸引不少市民購物。時至今日，供應商多數只訂出「建議零售價」，零售商普遍可自行訂定商品的實際售價。近日市面所見，同款貨品於不同



市民可自行就樓宇買賣的佣金安排與地產代理商討。

店舖的售價已有所不同。例如近日於將軍澳一商場所見，同款波鞋在三家店舖分別標價為\$692、\$658及\$349，價錢差異近一倍；另一雙行山款鞋，在不同店舖則售\$1799、\$1379及\$1259。而一款暖風機在三間電器舖，則分別標價為\$1498、\$1420及\$1130。

雖然現時情況已有所改善，但商戶應保持警惕，如某供應商在「建議」轉售價未被遵守時進行報復或威脅進行報復，該價格並非為真正的建議價，而是操控轉售價的一種，相關做法可能違反條例。



現在購買波鞋和電子產品有不少價格選擇，吸引消費。



競爭條例小知識1：售價一致=合謀定價？

不一定！ 當市場上售賣的商品相同或非常相似，營商者若定價過高，便會流失大量顧客；若低於競爭對手，則對方有可能會跟從。在這情況下，商品價格便會自然調整至相近水平，這現象稱為「平行定價」。合謀定價則是指競爭者之間協定價格，或協定構成價格的不同元素，如折扣、回贈等，而非各自獨立作出決定。

*要確立有合謀定價的情況，一般需要有包括「時、地、人」三方面的證據，證明曾討論及/或作出協定。

競爭條例小知識2：操控轉售價格一定損害競爭？

其實未必！ 例如當有新產品推出市場，供應商要求零售商於一段短時期內以統一價錢出售，以鼓勵零售商推廣該產品，鑑於這做法可能有助新產品在市場立足，因此不大可能被視為損害競爭。

*競委會將審視各方證據，以考慮有關協議是否確實能提高整體經濟效率。