



競爭事務委員會  
COMPETITION  
COMMISSION

# 操控 轉售價格





# 目錄

- 02 為何需要競爭？
- 03 何謂操控轉售價格？
- 04 操控轉售價格如何損害競爭？
- 05 競委會對操控轉售價格的取態
- 08 在哪些情況下可獲豁免？
- 10 操控轉售價格有甚麼後果？
- 11 供應商可訂立建議或最高轉售價格嗎？
- 12 虛構示例
- 15 給供應商及分銷商的實用貼士
- 17 懷疑有違法行為時應怎樣做？

# 為何需要競爭？

在自由市場經濟體系，企業之間互相競爭，以最佳價格向顧客提供最多元化的產品（或服務），讓消費者享受到更便宜及更優質的產品，並有更多選擇。市場競爭亦推動企業促進營商效率，鼓勵創新，並提升經濟的整體活力和可持續性。

雖然大多數商業交易均會惠及消費者和整體經濟，但某些協議或安排，可能會損害競爭，令消費者和企業的利益受損。本應在市場上互相競爭的企業可能會從事這些反競爭行為，在某些情況下，供應鏈上不同層面的企業，例如供應商及其分銷商，亦可能會從事這些行為。

《競爭條例》（《條例》）的制定，旨在禁止市場上的反競爭行為，促進競爭。



# 何謂操控轉售價格？

操控轉售價格是指供應商要求其分銷商（包括零售商）以指定價格（即訂立固定轉售價）出售其產品，或以不低於某指定價格（即訂立最低轉售價）銷售其產品。

供應商可能會直接操控轉售價格，即訂立固定或最低轉售價，不容許分銷商減價或提供折扣；亦可能以間接的方式操控轉售價格，例如訂定分銷商的利潤，或訂定分銷商在指定價格水平下可給予的最高折扣率。

為達至以上目的，供應商可能會激勵分銷商，亦可能會透過威脅、恐嚇、警告、處罰、延遲或暫停供貨，向分銷商施壓。

操控轉售價格的安排，限制了分銷商在價格上互相競爭的能力，可能會損害競爭，最終損害消費者利益。這些安排在某些情況下，可能違反《條例》。

## 由分銷商發起的操控轉售價格

操控轉售價格可由供應商或分銷商發起。在某些情況下，分銷商會迫使其供應商實施操控轉售價格的安排，目的是限制在分銷層面的價格競爭。

# 操控轉售價格 如何損害競爭？

操控轉售價格可從多方面損害競爭，最明顯的是分銷商之間的價格競爭會大幅減少，消費者亦因而需要支付更高價格。例如，當英國的浴室和燈具配件行業移除了操控轉售價格的安排後，該兩個行業的產品售價下降了約 17%<sup>1</sup>。

操控轉售價格的行為亦可能妨礙新分銷商的出現。當供應商訂定了貨品的轉售價，有意以提供折扣打入市場的分銷商或零售商，便無法如願以償。

網上購物讓消費者能輕易接觸不同的零售商及比較價格，從而促進競爭。而零售商於網上銷售時，由於可省卻一些線下零售的成本，因此能夠以較低價格出售貨品。如果操控轉售價格限制了零售商的定價能力，可能會削弱電子商務為消費者帶來的一大好處。

<sup>1</sup> 見英國競爭及市場管理局 2020 年 6 月 29 日的操控轉售價格：給零售商的建議



# 競委會對 操控轉售價格的取態

競委會認為，根據《條例》的第一行為守則，操控轉售價格可能具有損害競爭的目的或效果。

在評估某協議是否具有損害競爭的目的時，競委會會考慮操控轉售價格安排的內容、實施的方式及相關的法律與經濟背景。例如，當出現以下一項或多項因素時，競委會便相當可能認為有關協議具有損害競爭的目的：



- 有明確跡象顯示有關各方的唯一意圖是限制價格競爭
- 供應商或分銷商層面的市場佔有率高度集中
- 供應商是為了排擠其他與其競爭的供應商而操控轉售價格；或是受到某分銷商施壓而操控轉售價格，以限制分銷層面的競爭
- 受影響的產品不大可能需要分銷商投入資源（例如提供培訓、售後服務等）

- 沒有明顯能促進競爭的效用，無法符合《條例》下經濟效率豁免的四個條件<sup>2</sup>
- 操控轉售價格的安排不是特許經營分銷制度、或新產品為打入市場而進行的價格促銷活動的一部分

如果某操控轉售價格安排並沒有損害競爭的目的，競委會將評估該安排是否有損害競爭的效果。在進行評估時，競委會將考慮：

- 操控轉售價格的供應商或其分銷商是否具有市場權勢
- 操控轉售價格對競爭的影響是否並不輕微
- 沒有操控轉售價格行為時的市場情況

<sup>2</sup> 四個須全部符合的條件於下文「在哪些情況下可獲豁免？」作進一步闡述。



## 操控轉售價格是否嚴重反競爭行為？

競委會認為，損害競爭的縱向協議，有機會構成《條例》中的嚴重反競爭行為。就操控轉售價格而言，由於行為涉及供應商「訂定、維持、調高或控制」產品轉售予顧客的價格，該等安排有可能構成合謀定價，屬《條例》下的嚴重反競爭行為。



## 在哪些情況下可獲豁免？

在某些情況下，操控轉售價格的協議可能會產生有利消費者的經濟效率。當完全符合《條例》下四個經濟效率豁免的條件<sup>3</sup>時，有關協議並不違法。

舉例來說，以下情況可能會產生經濟效率：

- 該操控轉售價格的行為，僅限於較短期的推廣，以幫助新產品在市場上立足
- 該操控轉售價格的做法，能鼓勵分銷商為消費者提供銷售服務（例如涉及複雜或需要售前諮詢的產品），同時避免「搭順風車」的情況，即顧客在獲得某分銷商提供的服務後，卻光顧另一分銷商，以較低價格購買產品

<sup>3</sup> 四個經濟效率豁免的條件詳列於下頁。

根據《條例》，第一行為守則不適用於任何能提升整體經濟效率的協議（包括操控轉售價格的協議）。具體來說，經濟效率需按每宗個案的情況作評估，而尋求豁免的一方須證明協議符合以下全部四個條件：

- 1** | 協議對改善生產或分銷、或對促進技術或經濟發展有貢獻
- 2** | 消費者可公平地分享該等經濟效率
- 3** | 操控轉售價格對達至相關經濟效率屬不可或缺
- 4** | 協議並不會消除市場上有關產品相當部分的競爭

# 操控轉售價格 有甚麼後果？

競委會的立場是，操控轉售價格有可能構成《條例》下的嚴重反競爭行為。如果某行為屬於嚴重反競爭行為，競委會無須事先發出告誡通知，即可在競爭事務審裁處（審裁處）對有關業務實體及／或人士展開法律程序。企業不論規模大小，如從事嚴重反競爭行為，均不會獲得《條例》的豁免<sup>4</sup>。

## 罰則

違反《條例》的情況一經證實，審裁處有權向有關業務實體施加罰款，金額可達該業務實體本地年度營業額的 10%，最多達 3 年。此外，審裁處亦可向個別人士施加罰款及發出取消董事資格令，最長為期 5 年。

公司及個人一旦被裁定違反或牽涉入違反《條例》，違法行為的受害人可透過「後續訴訟」向其追討賠償。

<sup>4</sup> 如訂立安排的企業的總計營業額不超過港幣 2 億元，可獲豁免於第一行為守則之外。然而，如該安排屬《條例》下的嚴重反競爭行為，有關豁免並不適用。

# 供應商可訂立建議或最高轉售價格嗎？

如供應商確實只是「建議」產品的轉售價或訂立最高轉售價，分銷商可以自由調整價格去互相競爭，這不大可能會引起競爭問題。

然而，如所謂的建議或最高轉售價格與其他措施結合起來的實際效果，等同規定分銷商跟隨該建議價格，則會被視為操控轉售價格。措施的例子包括：運用價格監控系統、要求分銷商舉報偏離建議價格的分銷商，或向偏離建議價格的分銷商施加某種懲罰或不利後果。

某些情況下，當具有市場權勢的供應商訂立建議或最高轉售價格，而該價格成為了分銷商定價的「焦點」（即分銷商普遍遵循該建議或最高轉售價），則可能會引起競爭問題。

# 虛構示例

## 1

Home Store 在香港各處擁有多間家庭用品零售店。它是 Clean Co 的重要顧客，而 Clean Co 供應的多款日用品在超級市場、網上商店、連鎖店及小型商店均有發售。

Home Store 的一些競爭對手以低於 Home Store 的售價銷售 Clean Co 的產品。Home Store 擔心利潤會受到影響，因此向 Clean Co 施壓，令其要求所有零售商在香港銷售其產品時，均須跟從 Clean Co 所定的固定零售價格。由於 Home Store 是重要顧客，Clean Co 屈服於其壓力，遂推行了上述操控轉售價格的安排。



競委會相當可能會視此安排具有損害競爭的目的。

Clean Co 因應 Home Store 施壓而在香港推行固定零售價格的做法，本質上便具有損害競爭的能力。該安排的作用只是為了讓 Home Store 無需面對來自其他競爭對手的價格競爭，不大可能有充分理據滿足《條例》下經濟效率豁除的條件。

## 2

Nail Co 是具有市場領導地位的釘子和螺絲製造商，並透過多間獨立零售店在香港銷售其產品。Nail Co 要求零售商按照其訂立的價格銷售產品，理由是確保市場有序，以及避免顧客因其產品在全港各區出現不同價格而感到無所適從。Nail Co 聲稱相關安排亦會為零售店帶來合理利潤。



競委會相當可能認為此安排具有損害競爭的目的。

Nail Co 的理據只是表明了操控轉售價格是維持高價的好方法，而所謂操控轉售價格以避免顧客感到無所適從的說法，等於表示價格競爭會損害消費者。而事實上，價格競爭能讓消費者享受較低價格，是競爭法體制的重心。該理據不大可能滿足《條例》下經濟效率豁除的條件。

## 3

一間知名糖果生產商希望在香港引進海外糖果產品系列。該生產商現時於香港的供應份額少於 5%，它期望新的產品能成功打入香港市場。於是，該生產商在全港進行產品推廣，要求其零售商一律以港幣 5 元銷售其產品，作為一個為期一個月的推廣活動的一部份。按該供應商理解，港幣 5 元的零售價，相比其他具領導地位的品牌的售價為低。



競委會不大可能認為此操控轉售價格安排具有損害競爭的目的。這是因為其客觀用意是為了以更具競爭力的價格進行短期推廣，讓新產品在市場立足。

競委會亦會評估安排有否損害競爭的效果，但基於該生產商所佔的市場份額微小，競委會相當可能認為，此安排的效果不會引起第一行為守則下的問題。

# 給供應商及分銷商的實用貼士

除非操控轉售價格的安排符合《條例》下經濟效率豁免的條件，否則，企業應提防操控轉售價格可能會引起《條例》下的競爭問題。如果想避免涉及操控轉售價格，可參考以下給供應商及分銷商的實用貼士，了解「應做」及「不應做」的行為。

## 供應商

- ⊗ 不應訂定分銷商轉售其貨品的價格或最低售價
- ⊗ 不應以施壓（例如停止供貨、提高批發價、取消折扣等作威脅）或激勵方式（例如提供批發價折扣、送貨優惠、延長付款期等），促使分銷商提高貨品的售價或終止折扣優惠
- ⊗ 不應強迫分銷商遵循建議轉售價格，亦不應懲罰不遵循建議價格的分銷商
- ⊗ 與分銷商溝通時，不應交換敏感資料（例如透露其他分銷商的未來定價）

- ✔ 可提出或建議產品的轉售或推廣價，但不應要求分銷商匯報他們的定價決定

## 分銷商

- ✔ 不論在實體店舖、網上或其他渠道售賣產品，都應獨立訂定貨品的售價
- ✘ 不應與供應商協定貨品的轉售價或最低轉售價
- ✘ 不應表示如其他分銷商跟從建議售價，自己亦會同樣跟從
- ✘ 不應要求供應商影響其他分銷商的定價，包括不可試圖影響供應商向其他分銷商提供的批發價

如有任何疑問，供應商及分銷商應考慮事先尋求法律意見。

# 懷疑有違法行為時 應怎樣做？

如你懷疑某操控轉售價格安排可能已違反《條例》，請向競委會舉報。競委會接受任何形式的投訴及查詢，包括直接或以匿名方式，或透過中介人（例如法律顧問）作出。

你可透過以下途徑向競委會舉報：

- 填寫網上投訴表格 ([www.compcomm.hk](http://www.compcomm.hk))
- 電郵：[complaints@compcomm.hk](mailto:complaints@compcomm.hk)
- 電話：+852 3462 2118
- 郵遞：香港黃竹坑黃竹坑道 8 號 South Island Place 19 樓  
競爭事務委員會
- 親臨競委會辦事處 (必須預約)

投訴人及告密者向競委會舉報時，應盡量提供詳細資料。重要的資料包括任何與違法行為有關的通訊及對話紀錄（不論任何形式，包括即時訊息及電郵），以及事件紀錄。一旦懷疑有違法的情況，應立即保留所有證據。

## 保密

競委會一般會將所有機密資料保密，包括投訴人及告密者的身份。一般情況下，競委會只會在取得投訴人的同意後才披露其身份。在某些特殊情況下，例如法庭命令作出披露，競委會可能需要在未取得投訴人同意下，披露其身份。

為確保調查成效，投訴人不應向涉嫌違法者透露或公開表示已向競委會作出投訴，這樣可能會削弱競委會取得足夠證據的能力。



要進一步了解《競爭條例》及競委會的工作，請瀏覽  
競委會網站：[www.compcomm.hk](http://www.compcomm.hk)。



競爭事務委員會  
COMPETITION  
COMMISSION

地址 : 香港黃竹坑黃竹坑道8號South Island Place 19樓  
電話 : +852 3462 2118  
傳真 : +852 2522 4997  
電郵 : [enquiry@compcomm.hk](mailto:enquiry@compcomm.hk)  
網站 : [www.compcomm.hk](http://www.compcomm.hk)



#### 免責聲明

本小冊子所載的資料只作一般參考用途，並非為《競爭條例》（《條例》）的應用提供詳盡指引。有關法例的詳細及明確內容，請直接參閱《條例》的條文。競爭事務委員會（競委會）並不就上述資料於個別目的或用途上的準確性或適用性作出明示或隱含的保證。上述建議不會影響競委會在《條例》下獲賦予的職能及權力。