



爭Sir

自小商場打滾，見盡各種營商手法，相信做人做生意最緊要公道。為公為私熟悉競爭法，經常提醒商家朋友要取之有道；消費者則要精明醒目，免當「水魚」任人魚肉。（本欄隔周刊出）

當心「分餅仔」會分出禍

競委會上月入稟競爭事務審裁處，指10間裝修公司涉嫌在公屋安達邨的裝修工程上瓜分市場後，報章雜誌翌日均以「分餅仔」或「分豬肉」等大字標題報道。友人疑惑，營商者要多賺，理應各出奇謀爭生意才是，何以肯跟對手合謀「分餅仔」？

的確，商場本如戰場。可是有些時候，營商者可能會為了減低競爭的壓力而合謀。瓜分市場，就是指競爭者之間協定將市場分割，各自佔有獲分配的那個市場部份，減少競爭，甚至享壟斷之利。可是，此舉卻會令消費者的選擇減少，產品或服務的價格在沒有競爭的情況下飆升，令消費者蒙受損失。

還記得上集我曾提及的那位細侄女阿詩嗎？她在屋邨商場裏開了間補習社，同場還有另外兩家對手，生意一直其門如市。三間補習社的老闆，最初因為抗議大業主加租而熟絡，後來竟然開始交換起營業資料來，幸好阿詩機警才沒有參與。

合作「專科專補」有着數？

可故事還有另一半。阿詩稱，其中一位老闆「補習天后A」原來還曾經提議，三間補習社不如合作「專科專補」——即是將中、英、數三科，

每科集中只由一間補習社負責。如遇學生查詢不屬於自己那科的，便會推介他們「幫襯」負責該科的另一間補習社。

這樣的餽主意，代表著每間補習社都可以在無競爭的情況下盡攬某一科的學生，而由於學生的選擇減少，每間補習社亦可更容易加學費，計劃本來頗吸引，不過阿詩隱約覺得不妥，卻又說不出所以然來。

我說：「那當然不妥，你要是參與了，就是跟對手合謀瓜分市場，屬於嚴重的反競爭行為，不論大中小企業皆會觸犯《競爭條例》。除了協定不爭奪彼此顧客，瓜分市場還包括協定不生產對方的產品或不推出對方的服務計劃、或只在各自獲分配的地域內銷售、或是不進入或擴展業務至競爭者的市場等。值得一提的是，營商者即使僅憑默契不向競爭對手的顧客供貨，或按協定在顧客尋求更換供應商時鼓勵他們繼續選擇現有供應商，都屬於瓜分市場的協議。」

英藥房瓜分市場被罰

例如2013年英國一宗案例*便指，當地公平貿易辦事處（公貿辦）稱Hamsard的子公司Tomms Pharmacy於2011年5月至11月期

間，與Lloyds Pharmacy作出協議，互不向對方既有的護理院顧客供應處方藥物，令護理院院友無法以在公平競爭下所得出的價格購買藥物。公貿辦表示，護理院照顧社會最弱勢的一群，而兩間涉案企業的瓜分市場行為卻損害了他們的利益，嚴重違反競爭法。結果Hamsard被判罰款38萬英鎊，而Lloyds Pharmacy則因主動向公貿辦作出寬待申請，及協助公貿辦的調查而獲免罰款。

此外坊間有謬說指，如果市場上仍然有其他沒有參與合謀的供應商存在，便代表消費者有選擇，阻礙競爭之說亦不能成立……云云。但事實上，根據《競爭條例》，瓜分市場屬嚴重反競爭行為，具有損害競爭的目的，因此競委會在評估有關個案時，並不需要考慮市場上是否有其他供應商存在，也毋須確定該等行為是否造成實際損害效果，這點營商者必須留意。FM

（本欄由競爭事務委員會撰寫，資料只作一般參考用途，並非為《競爭條例》的應用提供詳盡指引。）

*資料來源：

Supply of care home medicines: market-sharing agreement (<https://www.gov.uk/cma-cases/investigation-into-the-supply-of-healthcare-products>)