
From: TAK LEUNG IP [REDACTED]
Sent: Friday, November 24, 2023 5:11 pm
To: Consultation
Subject: YJD

1. FP 和 DE 的費率安排在經濟學意義上封鎖的動機非常明顯，通常來講，正常的優惠折讓會與銷量或者其他交易門檻掛鉤，對所有交易方公平適用，比如銷售額達到 1 萬港幣，可以享受較低的費率；而 FP 和 DE 的費率安排與交易量等合理因素無關，交易方銷量再少，只要獨家合作就適用低費率；交易方銷量再高，只要同時在其他平台交易，反而要適用高費率。這種安排，對交易方並不公平，反映出 FP 和 DE 具有單方定價權，應當高度懷疑這種定價權來源于其市場權勢。而其憑借市場權勢去做的這種費率安排，需要高度懷疑是封鎖競爭對手的目的。這種封鎖的安排，在經濟學分析上來看，並不只是對於市占率小于 10%的平台才適用，當前的承諾難以解決問題。
2. 我們看到承諾基本取消了平價條款，認為平價條款，會限制平台間傭金費率的競爭，這在經濟學意義上是成立的；但是，獨家條款的反競爭影響顯然大于平價條款，顯然商品只在壹個平台銷售，其他平台連價格競爭的機會都沒有；當前的承諾取消了有反競爭效果的平價條款，但保留了反競爭效果更大的獨家條款，並不合適；
3. 表面上看，取消獨家條款應該是更有利于競爭的，且沒有明顯的負面效果，建議競委會就獨家條款不存在做相關的經濟學分析和評估，否則接受保留獨家條款的承諾並不嚴謹。