

# 《競爭條例》 -- 「反壟斷」 案例 (第3部份)

羅祥國博士  
(31/10/2013)

# 「第一行為守則」 的反競爭案例

- (1) 美國及歐盟航空公司「貨運收費合謀」案
- (2) 「葛蘭素史克」「雙重價格協議」案
- (3) 中國乳製品市場「價格合謀」案
- (4) 「上海黃金飾品行業協會」「價格協議」案
- (5) 新加坡女傭介紹所「協議」案

# 「第二行為守則」 的反競爭案例

- (1) 「英特爾」案 (Intel)-- 「濫用市場優勢」
- (2) 「谷歌」案 (Google)-- 「濫用市場優勢」
- (3) 「山東濰坊順通醫藥」-- 「壟斷性抬價」
- (4) 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom)-- 「利潤擠壓」
- (5) 澳洲「Safeway」案-- 「壓價」
- (6) 英國「Austins」案-- 「必須設施」
- (7) 新加坡「SISTIC」案-- 「濫用市場優勢」
- (8) 香港「TVB」案-- 「排他性合約」

「合併」案例--三大歐洲電訊公司「合併」案

# 美國及歐盟航空公司 「貨運收費合謀」案 (1)

- (1) 案件背景--自1999年，世界各大航空公司進行秘密協商，單方面宣佈提高國際航空貨運燃油附加費。這引起歐美有關反競爭部門的關注，從2006年開始，美國和歐盟分別對上述價格壟斷行為採取更廣範的立案調查，並得出航空公司構成價格壟斷的結論。
- (2) 美國司法部 (The US Department of Justice)的裁決—1/8/2007，美國司法部宣佈對英國航空公司 (British Airways)的調查結果：

# 美國及歐盟航空公司 「貨運收費合謀」案 (2)

- (a) 英航同意就針對其涉嫌「共謀」操縱航空燃油附加費價格、妨害貿易的兩項指控，與美國司法部達成「訴辯協讓」；及
  - (b) 對英航罰款3億美元。
- 30/9/2008，美國司法部宣佈英航貨運公司責任人因參與和實施公司價格壟斷行為，對其處以8個月監禁和2萬美元罰款。
- 同時，共有19家其他航空公司 (包括 Korean Airlines ， Qantas Airways ， Japan Airlines ， Martinair Holland ， Cathay Pacific Airways等) 被處罰，罰款共計16億美元；另有三名公司高管人員被判處監禁。

# 美國及歐盟航空公司 「貨運收費合謀」案 (3)

- (3) 歐盟委員會競爭總署 (The EC Directorate General for Competition) 的裁決--2010年11月，歐盟認定航空公司於貨運收費進行合謀壟斷，決定對14家航空公司進行處罰，罰款總額為799,445,000歐元。
- 2011年1月，13家航空公司向歐盟最高法院提出上訴。
  - 2012年，上訴法院維持歐盟委員會的裁決。
- (4) 民事賠償訴訟--美國和歐盟的調查結論，是「受害者」進行跟進 (follow-up action) 民事賠償訴訟的前提和依據。

# 「葛蘭素史克」 「雙重價格協議」案 (1)

- (1) 案件背景--「葛蘭素史克」(GlaxoSmithKline) 是歐洲一間重要藥品發展及銷售推廣者。歐洲的藥品工業都受到各國的嚴密監管：主要是在某一國家出售某一類藥品時，政府對其價格會施加上限；而藥品的供應除非得到政府同意，減少或停止供應是犯法的事。
- 在西班牙的葛蘭素附屬公司向歐盟「競委會」申請「豁免」
  - 這公司與79間批發商簽了合約，訂明82類藥品將設有「雙重價格」(dual pricing)：若然向醫院銷售(國民醫保支付費用)藥品，收收取法律上限的藥價；在其它情況下銷售(包括出口)，則收取高很多的藥價。
  - 這就是經濟學中「歧視性價格」(discriminatory pricing)的概念。

# 「葛蘭素史克」 「雙重價格協議」案 (2)

- (2) 「葛蘭素」對訂立「雙重價格協議」，目的是打擊「水貨」交易；其依賴的「合理辯解」(justification) 主要有兩方面：
- (i) 「水貨活動」令其不能合法地，在本土和海外市場收取更高的價格，這會減低藥廠在研究開發 (R&D) 的動力。  
(「平衡進口貿易」(parallel trade)，亦稱「水貨」。同一貨品在不同地區出現價格不同之時，自然有人在平價地方入貨，在貴價地方賣。)
  - (ii) 「水貨活動」將不能保證可為歐盟各國提供足夠的藥品供應，因為各國皆會在藥品價格最低的地方購入水貨。



# 「葛蘭素史克」 「雙重價格協議」案 (3)

(3) 歐盟競委會「責備」這一做法（condemn, 等同不批准這樣做，葛蘭素因而要上訴），認為訂立「雙重價格協議」是妨礙競爭。

--事件在2005年在歐盟初級法庭進行了訴訟。

--並在2009年在歐盟上訴法庭終結；競委會的決定得到支持肯定，即「雙重價格」的協議是違反競爭的，其主要觀點如下：

# 「葛蘭素史克」 「雙重價格協議」案 (4)

- (i) 法庭認為採取「雙重價格協議」，辯稱用以打擊「平衡貿易」，是一定違反競爭的。
- (ii) 這類「協議」會減低最終消費者的利益。這點比較有爭議，因為不能假設「水貨」活動一定令消費者得益，得益者可能只是「水貨」貿易者。
- (iii) 私營保健業（health insurance）由於要支付更高藥物的費用，最終亦會轉架給消費者；而其利益亦因更高收費而受損，這也是肯定的。

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (1)

(1) 案件背景--自2013年3月，「國家發改委價格監督檢查與反壟斷局」根據舉報，對合生元、美贊臣、多美滋、雅培、美素佳兒、恒天然、惠氏、貝因美、明治等國內外奶粉生產企業進行反價格壟斷調查。

--自2008年三聚氰胺事件後，外資奶粉品牌控制了一、二線城市7成以上的市場份額，亦差不多每年也出現外國奶粉漲價潮。根據國家發改委反壟斷局調查二處測算，自2008年三聚氰胺事件以來，國內主要品牌奶粉價格平均上漲約30%。由於外資奶粉品牌在國內高端奶粉市場推有很大的話語權，價格不斷提高，使中高端奶粉的毛利率超過60%。

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (2)

- 根據中國乳製品工業協會2012年底數據顯示，全球平均奶價為每千克人民幣**2.49**元，歐盟為每千克人民幣**2.78**元，美國為每千克人民幣**2.90**元，而中國則達每千克人民幣**3.33**元。由於價格相對偏高，奶企營利非常可觀。
- 外資奶企在亞洲區的收益不斷增長，以美贊臣為例，其亞洲和拉美地區2012年銷售收入約**27.2**億美元（年增長**11%**），遠遠拋離其歐美市場**2.46**億美元收入。在2013年第一季度中，亞洲和拉美地區淨收入佔美贊臣總收入**73%**；

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (3)

- 國內奶企亦同樣在市場中分一杯羹，以合生元為例，2012年報中顯示，全年營業收入人民幣33.82億元（年增長54.5%），淨利潤人民幣7.43億元（年增長40.9%）。
- 當局在調查過程中發現，涉案企業採用合同約定、直接罰款、變相罰款等手段控制下游經銷商漲價，導致大品牌奶粉價格居高不下。
- 加上經銷商由於無法通過價格競爭獲得利潤，所以很多經銷商向涉案企業要求高利潤保障，致使銷售渠道(大受限制?)費用高漲（銷售渠道費用佔(售價?)比高達20-40%；國外其他地方一般為4-14%）。種種因素下，使國內主要品牌奶粉價格不斷上升及居高不下。

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (4)

(2) 違反條例--奶粉生產商的行為涉及以下兩種反競爭行為：

(i) 反壟斷法第13條所禁止的達成橫向壟斷協議。壟斷。

--據報道，發改委已經注意到近幾年在嬰兒配方奶粉行業的一個可疑趨勢，即一旦某一家嬰兒配方奶粉生產商提高奶粉價格，其他嬰兒配方奶粉生產商也會跟進提高奶粉價格，而且不同的生產商會輪流發起漲價。如果上述情況得到證實，這種潛在的共謀行為有可能會構成以協同方式限制或消除競爭。

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (5)

(ii) 反壟斷法第14條所禁止的固定轉售價格，或者設定最低轉售價格的行為。

--對奶粉生產企業的指控，包括要求經銷商以不低於生產商規定的最低價格出售產品，低於規定則會受到相應的懲罰。由於這種做法可能限制相關市場的競爭，損害消費者的利益，從而構成反壟斷法第14條項下的縱向壟斷。

# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (6)

- (3) 罰款--在2013年8月7日，國家發改委對6家存在價格「合謀」的奶粉生產企業作出懲罰：
- (i) 合生元 - 人民幣1.629億元（上年銷售額6%）
  - (ii) 美贊臣 - 人民幣2.0376億元（上年銷售額4%）
  - (iii) 多美滋 - 人民幣1.7199億元（上年銷售額3%）
  - (iv) 雅培 - 人民幣0.7734億元（上年銷售額3%）
  - (v) 美素佳兒 - 人民幣0.4827億元（上年銷售額3%）
  - (vi) 恒天然 - 人民幣0.0447億元（上年銷售額3%）
  - (vii) 惠氏、貝因美及明治因配合調查、提供重要證據，並積極主動整改，所以免除處罰(涉及「寬待協議」)。



# 中國乳製品市場

## 「價格合謀」案 (7)

- 中國《反壟斷法》規定，對存在價格壟斷和價格操縱的企業處罰額度為上一年銷售額的**1%-10%**。此前反壟斷處罰一般是按上一年銷售額的**1%**罰款。
- 對於此次價格壟斷企業罰款的額度差異，最高罰上一年銷售額的**6%**；因為他們嚴重違法、而且改善並不積極，必須加大懲罰力度。
- 而對主動配合、提供證據和信息的企業免除罰款，是鼓勵企業公佈相關信息，揭發企業違規行為，有利於企業之間的合法、公平、正當競爭。

# 「上海黃金飾品行業協會」 「價格協議」案 (1)

- (1) 案件背景--「上海黃金飾品行業協會」曾於2007年7月、2009年1月及10月、2010年2月、2011年11月多次組織其會員單位（包括老鳳祥銀樓、老廟、亞一、城隍珠寶、天寶龍鳳等金店）召開會長會議。
- 商議制定《上海黃金飾品行業黃金、鉑金飾品價格自律實施細則》，約定了黃、鉑金飾品零售價的測算方式、測算公式和定價浮動幅度。
  - 上述五家金店依據《價格自律細則》規定的測算公式，在規定的浮動範圍內制定公司黃、鉑金飾品零售牌價，操縱黃、鉑金飾品價格；損害了其他經營者和消費者的合法權益。

# 「上海黃金飾品行業協會」 「價格協議」案 (2)

- (2) 違反條例--中國《反壟斷法》第十六條規定，行業協會不得組織本行業的經營者從事《反壟斷法》禁止的壟斷行為。
- (3) 罰款--鑒於行業協會在組織各金店達成及實施壟斷協議中起到了主導作用，情節較重，社會影響較大，依法對其處以最高50萬元罰款。
- 至於老鳳祥銀樓、老廟、亞一、城隍珠寶及天寶龍鳳五家金店違反了《反壟斷法》第十三條關於禁止與具有競爭關係的經營者達成固定或者變更商品價格的壟斷協議的規定。
  - 考慮到五家金店在調查前已主動停止了違法行為，在調查過程中能夠積極配合，並承諾整改，依法對其處以上一年度相關銷售額1%的罰款，合共人民幣10,093,700元。

# 「上海黃金飾品行業協會」 「價格協議」案 (3)

## (4) 改善措施：

- (i) 「上海黃金飾品行業協會」及上述五家企業目前均已提出具體整改措施。
- (ii) 協會承諾將通過全體理事大會深刻檢討錯誤，併發文徹底廢除《價格自律細則》，從此不再組織“價格自律”相關會議。
- (iii) 五家金店也表示將對沿用多年的價格機施：進行反思和改進，並承諾今後不再參與任何協會組織的商議價格的活動與會議，也不會與具有競爭關係的其他金店商討涉及價格的議題，堅持企業依法自主定價。

# 新加坡女傭介紹所「協議」案 (1)

- (1) 案件背景--新加坡**16**家「女傭介紹所」協議調高印度尼西亞女傭薪金而觸犯競爭法。競爭局指出，這**16**家公司名列介紹女傭人數最多的**20**家介紹所排行榜內，他們操縱女傭薪金的作法將影響市場價格。
- 競爭局是自今年**1**月份媒體報道女傭介紹所協商制定女傭薪金後，對這**16**家公司展開調查。

# 新加坡女傭介紹所「協議」案 (2)

--競爭局昨天在記者會上公佈的調查結果顯示，本地大型女傭介紹所力業女傭集團 (Nation Employment Pte Ltd) 和安利康女傭中心 (Best Home Employment Agency) 於1月16日，召集另外14家公司的負責人在吉寶俱樂部開會，商討並協議把印度尼西亞女傭薪金從大約380元調高到450元。他們聲稱，此舉是為了吸引更多印尼女傭來新工作，解決女傭荒問題。

(2) 遺反條例-- 競爭局在掌握這些公司觸犯競爭法第34節條文的證據後，於5月份向涉案公司發出違規（競爭法令）裁定提案（proposed infringement decision, 簡稱PID）。

# 新加坡女傭介紹所「協議」案 (3)

--競爭局說在競爭法令下，這種目的在於直接或間接「合謀定價」的會議或討論，是不被允許的。

(3) 罰款--當中的12家公司向當局遞交陳情書，另有四家沒有提出辯解，願意接受罰款。

--競爭局在檢討12家公司的陳情書後，根據違法公司的營業額和調查時的配合度計算罰款。包括 Comfort Employment, Jack Focus Managment 在內的五家小型公司，必須支付5,000元的罰款。力業女傭集團(Nation Employment)的罰款最重，高達4萬2,317元。所有罰款數額低於公司營業額的1%。

# 新加坡女傭介紹所「協議」案 (4)

## (4) 改善措施

- 受罰公司也已向當局呈交保證書，承諾不會再參與合謀定價活動，並會自行制定女傭工資。
- 競爭局有些參加協商會議的公司聲稱是被動的，有些則不同意調整的薪金數額，但沒有一家公司的負責人提出這是違法的，並離開會議。這些公司是否從中獲益並不是競爭局考慮的重點，他們留下來協商制定薪金，已是觸犯競爭法。



# 「英特爾」(Intel) 案 (1)

- (1) 案件背景--自2000年始，電腦用的中央處理器(腦芯，CPU, Central Processing Unit)在市場上只有兩大生產商：「英特爾」(Intel)佔有70%的份額；另一位「超微半導體」(AMD, Advanced Micro Devices. Inc.)。
- 70%的市場佔有率當然符合歐盟條約(TFEU)第102條所指企業擁有市場優勢(market dominance)的情況；在香港則屬《競爭法》中第二行為守則所指的有「相當程度的市場權勢」(a substantial degree of market power)。

# 「英特爾」(Intel) 案(2)

--英特爾被指控濫用市場權勢的行為包括：

- (i) 在2002年到2005年，「英特爾」給戴爾（Dell）回扣，條件是戴爾只會獨家購買「英特爾」的腦芯（CPU）。
- (ii) 在同一時間，「英特爾」給惠普（HP）回扣，條件是惠普最少在商用電腦中使用95%「英特爾」的腦芯產品，並限制惠普餘下的5%可用AMD產品，但只許賣給中小企業，並只許直銷。
- (iii) 較遲時間給日本電氣（NEC）回扣，要求日本電氣最少在桌面及手提電腦產品中最少使用80%「英特爾」產品。

# 「英特爾」(Intel) 案(3)

- (iv) 2007年給予聯想集團 (Lenovo) 特別回扣，條件是聯想要在手提電腦產品全數使用「英特爾」產品。
- (v) 英特爾給予歐洲最大電腦零售商MSH (Media Saturn Holdings) 金錢，但要求只售「英特爾」產品作腦芯的電腦 (Intel-based PCs)。
- (vi) 「英特爾」直接給電腦商 (HP, Acer, Lenovo) 金錢，要求他們停止或延遲推出使用競爭者AMD之X86腦芯的電腦，並限制這些產品的銷售途徑。

# 「英特爾」(Intel) 案(4)

- (2) 「英特爾」提出兩點辯護的「客觀的合理理由」(objective justification)：
- (i) 回扣只為回應價格的競爭，及
  - (ii) 這是為增加腦芯市場的效率所需要，對這AMD的影響輕微。
- (3) 「歐盟競委會」不接受辯護理由，結果是罰款10億6千萬歐元，並要「英特爾」停止違反「第二行為守則」的反競爭行為。

# 「英特爾」(Intel) 案(5)

- 「歐盟競委會」認為「英特爾」這類有條件回扣的效果，是明顯地消除了競爭對手的產品(AMD之X86)的競爭機會，亦是減少了消費者的選擇，這更有礙創新產品出現。
- 再者，由於研發新腦芯X86的「沉降成本」(sunk cost，指已投放不能收回的投資)極為昂貴；事實上，除AMD之外，其他競爭者已離開市場。

# 「谷歌」(Google)案 (1)

(1) 案件背景-- 「谷歌」的互聯網搜尋引擎在全球各地市場，都佔有90%以上市場佔有率，其計劃擴大業務，兼營其他網站，甚至自行出產電腦，就自然不過。

--這本身不是違法之事，但「谷歌」被指控的是利用自己在互聯網上的強大搜尋優勢，協助自己有關產品的宣傳及經營，這就是典型的違反「第二行為守則」的反競爭行為。

。

# 「谷歌」(Google)案 (2)

- 事件的開始是有幾間英國及法國的公司投訴，因為發覺自己公司的排位在「谷歌」被壓後（pushed down），目的是使與「谷歌」有關的公司能更容易獲得顧客的注意。這些公司與投訴公司是有競爭的關係，連「微軟」隨後亦加入投訴之列。
- 調查行動自2010年2月已全面展開，經過兩年的努力，2012年12月18日，歐盟向「谷歌」發出最後通牒，限令「谷歌」一個月內提交詳細改善計劃，以了結長達兩年的濫用市場主導地位（abuse of market domination）的調查。

# 「谷歌」(Google)案 (3)

(2) 「歐盟競委會」認為「谷歌」有四類行為乃濫用其市場優勢：

- (i) 搜尋結果具欺詐性 (deceptive display)--在一般的搜尋結果顯示時，「谷歌」顯示其縱向搜索服務提供者（「谷歌」自己公司或合作夥伴）的情況有別於這些服務提供者的競爭對手。
- (ii) 獲取未經授權的內容--「谷歌」複製其縱向（Vertical Search Services）搜索服務網站競爭者的資料，將其安放於自己直屬同類網站之中；例如有關書籍、電影、飲食、旅遊等評語。「谷歌」則辯稱只是為消費者提供最佳的資訊。



# 「谷歌」(Google)案 (4)

- (iii) 合約中寫入「谷歌」搜尋廣告的限制 (Search advertisements)--搜索廣告是搜索結果旁邊顯示的廣告。這限制是「排他性條款」，引導客戶只光顧「谷歌」的搜索廣告，從而使其他搜索廣告服務提供者無從競爭。這類廣告在「在線購物」、「在線電影」、「在線雜誌」等服務至為重要。
- (iv) 「谷歌」限制了廣告在不同網絡平台的可移植性 (portability of advertising across different web platforms)--「谷歌」藉合約的條款，限制軟件開發者提供 Adwords (Adwords 是「谷歌」的拍賣平台) 和其它平台的無縫換乘工具 (seamless transfer tools)。

# 「谷歌」(Google)案 (5)

- (3) 最新情况--基於「谷歌」的跨國強大地位，「歐盟競委會」暗示極之希望能和平解決四項爭議，只要「谷歌」能有效改善情況便可以；否則按歐盟的法規要罰款37億歐元，那是「谷歌」全球利潤的10%。
- 「谷歌」如果不服，當然也可以撤出歐洲市場的服務，但這似乎是不可思議的事。

# 「谷歌」(Google)案 (6)

- 「谷歌」的行為被全球各國競爭保護機構所調查及追究。美國多個州（包括德州、紐約、加州、密西西比州及奧克拉荷馬州）的律政署，正在調查「谷歌」是否濫用市場優勢？藉操控搜尋的結果以傷害競爭對手。
- 南韓的「公平交易委員會」正調查特別涉及用於手機的搜尋引擎，並在2012年5月第二次搜查「谷歌」。公室。
- 其它國家包括巴西、亞根廷及印度皆已展開調查；香港政府至今沒有採取任何行動。
- 開始的時間，「谷歌」表明無意退讓，公司指非常同意歐盟競委會鼓勵大家有一次對話的建議，但不會同意有違反競爭法例的地方？

# 「山東濰坊順通醫藥」控制 「鹽酸異丙嗪」案(1)

- (1) 案件背景--在2012年底，國家發展改革委對「山東濰坊順通醫藥有限公司」和「濰坊市華新醫藥貿易有限公司」非法控制生產「復方利血平」抗高血壓藥的原料藥：「鹽酸異丙嗪」，抬高價格、牟取暴利，致相關制藥企業停產的情況進行了調查，並作出處罰。
- 「復方利血平」是列入國家基本藥物目錄的平價抗高血壓藥，全國目前有上千萬高血壓患者長期依賴此藥，年消費量約為80-90億片。

# 「山東濰坊順通醫藥」控制 「鹽酸異丙嗪」案 (2)

- 當時全中國僅有5家企業生產「復方利血平」的主要原料藥：「鹽酸異丙嗪」。2011年6月9日，「山東順通」和「濰坊華新」分別與兩家位於東北的「鹽酸異丙嗪」生產企業簽訂《產品代理銷售協議書》，地域上壟斷了「鹽酸異丙嗪」在國內東北的銷售。
- 協議書內容主要有：(i) 兩公司分別獨家代理兩家企業生產的「鹽酸異丙嗪」在國內的銷售；(ii) 未經過山東順通和山東華新授權，這兩家企業不得向第三方發貨。
- 兩公司控制原料藥貨源後，立刻將銷售價格由每公斤不足200元提高到300-1,350元不等。多家「復方利血平」生產企業無法承受，被迫於2011年7月全面停產，市場出現供應緊張情況。

# 「山東濰坊順通醫藥」控制 「鹽酸異丙嗪」案 (3)

- (2) 違反條例—該兩公司違法行為情節嚴重。國家發展改革委強調，經營者應當嚴格遵守《反壟斷法》、《價格法》等法律法規，不得濫用壟斷地位，實施價格壟斷行為，排除、限制競爭，哄抬價格，牟取暴利，損害消費者利益。
- (3) 罰款--對「山東順通」沒收違法所得**37.7**萬元並處罰款**650**萬元，合計**687.7**萬元；對「濰坊華新」沒收違法所得**5.26**萬元並處罰款**10**萬元，合計**15.26**萬元。
- 國家發展改革委依據《反壟斷法》的規定，責令兩公司立即停止違法行為，解除與「鹽酸異丙嗪」兩間生產企業所簽訂的銷售協議。

# 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom) (1)

(1) 案件背景--在「德國電訊」(歐盟原訟庭於2008年審結, Case T-27/03) 被指控是濫用其市場優勢進行「利潤擠壓」(Margin Squeeze)。

--德電為一間從國有郵政私有化出來的公司, 國家直接或間接持有43%股份, 其餘57%為公開發行股票; 公司提供通訊服務, 如電話與上網。

# 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom) (2)

- 「德電」本為國營亦即享有專營地位。在1998年被命令要開放市場給予競爭者。
- 雖然經過了五年時間，「德電」依然享有100%的上游市場（Upstream Market, 批發市場）及95%的下游（Down Stream）市場，餘下的5%由大數目的競爭者分享。
- 電訊服務的批發價由德國政府所規定，而零售價則由政府訂定最高收費（Cap Price）。



# 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom) (3)

- 「德電」被提訴不是收費過高，而是在零售服務收費過低。由於批發價與零售服務價格之間的差價（price margin）太少，不及「德電」在提供零售服務時所需要的成本（Product-specific Costs），這令到根本沒有新的競爭者能加入下游市場的競爭。

# 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom) (4)

- (2) 辯護理由--「德電」辯稱收費上限已經被德國管理當局所規定，是完全符合德國的規管法例。歐盟只應獨立考慮其在零售市場，是否有「濫用優勢」的情況？
- (3) 裁決--但歐盟裁定國家行為（state action）並不構成辯解理由。
- 這一裁定顯示歐盟的反競爭規管比美國的反托拉斯法（Anti-trust law）更嚴，因為美國只要符合某一行業的規管法規(sector-specific regulation)，就不違反其他競爭有關的法例。

# 「德國電訊」案 (Deutsche Telecom) (5)

- 公司被「歐盟競委會」罰款1億2千萬歐元，結果是兩度上訴失敗（「歐盟原訟庭」及「上訴庭」CFI及ECJ皆維持原判）。
- 「歐盟競委會」提出違法的歸因指標（Imputation Tests），以決定「利潤擠壓」是否已經發生？就是當企業有市場優勢時，這公司不能經上游市場的高收費，以防礙下游市場的競爭。這件案的重要性在於「利潤擠壓」的存在，本身已構成「濫用市場優勢」。

# 澳洲 Safeway

## 「採購麪包」案 (1)

- (1) 案件背景--在1994至95年間，Safeway 是澳洲維多利亞省3家麪包供應商的最大買家；而這3家供應商亦會供貨予一些出售麪包的獨立零售店舖。
- 澳洲競爭法的監管機構在收到投訴及調查後，於1996年向 Safeway 提出訴訟，指該公司企圖誘使這3家麪包供應商 (Tip Top、Buttercup 和 Sunicrust) 採取行動，令獨立店舖停止減價；而有關行為，可能濫用了Safeway 的市場力量。

# 澳洲 Safeway

## 「採購麪包」案 (2)

- 調查發現：**Safeway** 若發現附近的獨立店舖減價出售這些麪包時，便會停售這些麪包，並把有關產品下架，及拒絕再向這**3**家供應商取貨。
  - 可是，當這些獨立店舖停止減價後，**Safeway** 便會恢復向供應商採購麪包。
- (2) 經濟分析--上訴庭認為，**Safeway** 在當地的麪包批發市場有強大市場力量，可以拿到一些在充份競爭市場中爭取不到的條款，例如 **Safeway** 永遠能以最佳價錢採購。這股影響力，也建基於 **Safeway** 是這幾家麪包供應商的**最大買家**。

# 澳洲 Safeway

## 「採購麪包」案 (3)

- 而這些供應商又有過剩產能，意味 Safeway 若大量減少採購，供應商並無其他大買家可以「投靠」。
- Safeway 在當地的麪包批發市場只佔有16%，但上訴庭仍認為 Safeway 擁有強大市場力量。（“The Full Court accepted that Safeway did have a substantial degree of market power in the wholesale market for the acquisition of bread, even though its market share was something under 20%, around 16%.”）
- 法院的判決認為，Safeway 若非覺得有能力令麪包供應商屈服，也不會採取以上策略；因為這樣做只會長期減少其總生意額，對自己也有害無利。

# 澳洲 Safeway

## 「採購麪包」案 (4)

(3) 罰款--Safeway 激烈抗辯，並在首場訴訟勝訴。但其後監管部門上訴得直，來來回回，整樁案件要到2003年才審結。

--Safeway 結果被重罰890萬澳元(約7,100萬港元)，創出當地違反競爭法案例的最高罰款。

--這一訴訟，前前後後一共10年。如果說這是《競爭法》的一次勝利，也只能說是慘勝。事實上，這案例說明了，要檢控大企業的反競爭行為並不容易，因為大企業打官司的資源充裕，而要舉證大企業「濫用其市場支配地位」亦困難重重，既要證明有關行動會損害供應商，還要不利消費者，及導致競爭減少。

# 英國 Austins 「火葬場」案 (1)

(1) 案件背景-- 「伯吉斯」(JJ Burgess) 是一間殯儀服務公司，已經有160年歷史，對手是間叫「柯士丁」(Austins) 的公司，自1700年已經營殯儀業；「柯士丁」花了極大努力，成功得到城規的批准在兩個地區 (Stevenage and Knebworth) 設立了一個火葬場，為自己的公司及其他殯儀公司提供火葬的服務。



# 英國 Austins 「火葬場」案 (2)

- 在2002年，兩間公司交惡，「柯士丁」拒絕了「伯吉斯」使用這個叫 Harwood Park 的火葬場，「伯吉斯」依然可以經同業間接租用火葬場，但到2004年則被完全禁止使用。
- 「伯吉斯」於是向英國的「公平交易辦事處」(Office of Fair Trading) 投訴，要求裁定「柯士丁」公司違反了競爭法，濫用了市場優勢 (Market Dominance) 。

# 英國 Austins 「火葬場」案 (3)

(2) 裁決--「公平交易辦事處」裁定沒有違法，理據如下：

- (i) 事件涉及兩個市場，火葬服務的市場及殯儀服務。兩者以地域劃分市場（Geographic Market）。
- (ii) 由於「柯士丁」曾經承諾城規會火葬場會供其他殯儀公司使用，使其具公眾設施服務的意義；事實上「柯士丁」有履行承諾，讓其他公司使用火葬場。

# 英國 Austins 「火葬場」案 (4)

- (iii) 大多數公司會使用其他火葬場，方圓30公里之內有其他選擇，所以是有競爭的。若然「柯士丁」加價，其他殯儀公司會轉去其他火葬場，事實上亦無歧視性價格收費。
- (iv) 據英國殯業商會的資料，Harwood只佔15.6%的使用率，遠離一般指市場優勢的40%。
- (v) 這段時間內「伯吉斯」的營業額仍有所增加。

# 英國 Austins 「火葬場」案 (5)

(3) 「競爭上訴審裁處」最終決定--這案件要上訴到「競爭上訴審裁處」(Competition Appeal Tribunal)，其在2005年推翻「公交辦」的裁定，其裁決理由為：

- (i) 強調消費者的利益被忽視--殯業是特別的服務，一般人不會想太多，並想速速解決事件，不會有太多經驗及時間找尋服務，這些特性「公交辦」忽視了消費者不大留意對費用的增加。
- (ii) 由於英國的死亡人數逐年下降，消費者會對服務更為選擇，新的競爭者不易進入市場。

# 英國 Austins 「火葬場」案 (6)

- (iii) 「柯士丁」在兩區的市場有優勢，其行為則構成濫用了優勢；用方圓30里作市場的地域考慮是錯誤的。
  - (iv) 火葬服務與殯儀業的不可分割關係，「柯士丁」實為垂直整合（Vertical Integrated）企業。
  - (v) 法庭認為當有市場優勢的企業在無合理辯解（no justification）的情況下，拒絕提供貨品或服務，而拒絕者有優勢的位置，這會對消費者有害。
- 兩公司在「上訴審裁處」裁決前已和解。

# 新加坡 SISTIC

## 「門票銷售」案 (1)

- (1) 案件背景—新加坡政府於2007年接到投訴，SISTIC (65% owned by Singapore Sports Council, a government body, and 35% owned by the Esplanade Theatres, which in turn is 100% owned by Ministry of Information, Communication and Arts) 在有關「門票銷售服務」可能涉及違法行為。
- SISTIC 因壟斷門票市場(市場占有率達85%至95%)，並且和其他活動主辦者達成17項協議，使其成為所有活動的唯一售票單位。
  - SISTIC總共和19家活動主辦者（包括The Esplanade Theatres, Singapore Sports Council等）有這樣的協議，意味著60%至70%的其他門票銷售公司就這樣被排除在市場外。

# 新加坡 SISTIC 「門票銷售」案 (2)

- (2) 違反條例-- SISTIC.com Pte Ltd 是在新加坡第一家違反競爭法第47節(濫用獨占地位)，而被「新加坡競爭委員會」處分的公司。
- (3) 罰款--「新加坡競爭委員會」經多方調查和經濟分析後，在2010年認為SISTIC違反競爭法而加以處分。
- 這是新加坡「競爭委員會」有史以來對單一公司發出的最高罰款，罰款98萬9,000新幣。
  - 並要求SISTIC必須修改協定內容，確保刪除規定委任其為獨家售票代理的條款，並採取措施避免類似情形重演。

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (1)

(1) 案件背景--在10/12/2009，亞洲電視正式向「通訊事務管理局」(前廣播事務管理局自1/4/2012起成為「通訊事務管理局」； The Communications Authority is an independent statutory body established under the Office of the Telecommunications Authority) 投訴無綫電視，指無綫電視與藝人和歌手所簽合約的部分條款，以及無綫電視部分非正式政策和做法違反《廣播條例》(第562章)第13和14條：

### (a) 壟斷藝人

(i)單方面延長藝人的合約期；

(ii)獨家合約載有苛刻和不合理的條款；



# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (2)

- (iii) 要求聘用無綫電視藝人的電影公司承諾，不會向香港其他電視廣播機構出售有關影片；
  - (iv) 禁止藝人在有份參與的內地製作劇集使用原聲，及出席有關劇集在香港舉行的宣傳活動；及
  - (v) 禁止與無綫電視簽訂「部頭合約」(serial-based contracts)的藝人，為其他電視台宣傳其有份參演的製作。
- (b) 限制藝人使用的語言。

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (3)

(c) 以各種手法窒礙公平競爭，包括：

(i) 安排同為四川地震籌款的節目於同一時間播映；

(ii) 不准非無綫電視藝人於無綫電視的直播節目“演藝界512 關愛行動”亮相；

(iii) 於2008年奧運會取得某運動員的優先訪問權；及

(iv) 不成文的封殺政策。

(d) 不公平的廣告推銷手法。

-- 「管理局」就有關投訴展開調查，並於28/8/2010 決定全面調查亞洲電視投訴所指的部分合約條款和政策。

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (4)

--並委託政府經濟顧問界定相關的市場和衡量無綫電視的市場力量，並訂立一套經濟分析架構，以評估無綫電視的行為所帶來的效果。

(2) 通訊事務管理局」的裁決--本裁決指出：無綫電視在2007年至2010年間作出以下的行為，違反《廣播條例》第13(1)條和第14(1)條：

(a) 禁止無綫電視現有「部頭合約」、一演出合約或歌手合約的藝人或歌手，在香港其他電視台亮相或提供服務，或規定這些藝人或歌手必須就此徵求無綫電視的同意或給予無綫電視通知；

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (5)

- (b) 禁止無綫電視現有「部頭合約」或一演出合約的藝人，在其他電視台亮相時使用原聲，或為參演的電視節目和劇集製作出席其他電視台的宣傳活動，或規定這些藝人必須就此徵求無綫電視的同意；以及
- (c) 正式或非正式規定其歌手和藝人，不可在香港其他電視台使用廣東話。

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (6)

- 「管理局」認為無綫電視各項獨家條款：不可使用原聲、不可宣傳和不可使用廣東話的政策，削弱其他電視台與無綫電視競爭的能力，因此有防止、扭曲或在相當程度上限制相關市場的競爭的目的和效果；這實際上和有能力妨礙競爭對手，合理使用製作電視節目的必要資源。
- 這種妨礙對手的行為，導致競爭對手提供的節目質素下降，對作為最終消費者的電視觀眾，已造成並有可能繼續造成極大損失。

# 香港TVB

## 「壟斷藝人」案 (7)

- (3) 罰款--對於上述的違規事項，「管理局」向無綫電視施加**90萬元罰款**(罰款上限為**100萬**)。
- 在釐定罰款額時，「管理局」已考慮無綫電視的陳述、違規事項的嚴重性(包括所涉及的範圍和時間)。
  - 「管理局」根據《廣播條例》第**16**條，指示無綫電視即時停止上文的違規事項及不得重複或作出與上述的違規事項具有同樣目的或效果的行為。
  - 無綫電視已單方面採取行動，移除續簽的歌手合約內某些「排他性條款」，以及同意不再與藝人簽訂或續簽一演出合約。

# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (1)

- (1) 案件背景--三大歐洲電訊公司來頭不小：
- (i) 「西班牙電訊」 (Telefonica) ，成立於1924年，為全球第五大的固網和移動電訊運營商，於全球皆有業務，去年一度持有中國聯通9.6%股權；
  - (ii) 「沃達豐」 (Vodafone) ，是世上主要跨國性行動電話及通訊網絡公司之一，在全球27個國家有投資或與當地行動電話商合作；及
  - (iii) 「事事處處」 (Everything Everywhere, EE) 公司，這是目前英國最大移動網絡運營商，擁有28萬客戶，背後的持有公司為德國電信及Orange。

# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (2)

- 三大公司野心不小，將會成立一間合營公司（Joint Venture）。在歐盟批准計劃之後，準備在英國全面推動4G電訊的服務。
- 「西班牙電訊」及「沃達豐」早前已經得到英國「公平貿易辦」的同意在網絡工程上合作，兩間公司的合作目標是為英國98%的人口提供2G及3G的電話服務。「沃達豐」亦已經在倫敦提供特快的4G電話服務，不另加收費。
- 聯營公司（Joint Venture）的業務目標是要清理目前手機網絡在統一付款的障礙，聯營之後容許商業活動在統一的付款制度在手機上進行（a single mobile payment system）。



# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (3)

- (2) 「歐盟競委會」調查的原因--手機進行商務活動 (Mobile Commerce) 是新興的商業模式，並可能根本上改變消費者的購買習慣。
- 「歐盟競委會」初步的調查認為有潛在的競爭問題在手機付款的服務市場之內，於是在4月開始了深度 (In-depth Inquiry) 調查。
  - 結論卻是三大的聯營並不大可能對市場的競爭構成明顯的障礙，既然符合了「合併規則」的要求，「競委會」於2012年9月批准「合併」。

# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (4)

(3) 「歐盟競委會」批准的理由：

(a) 手機商務是新近的發展，有很多企業有興趣加入並發展了不同的技術以配合。

--合營公司不大會妨礙 (Hinder) 其他競爭者的發展：不論是有關批發、零售、廣告或是資料分拆等在手機平台上的服務。

# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (5)

- (b) 已經有很多競爭在這類服務，當中一些很有市場能力及服務消費者的經驗。
  - 使用服務者已經在在線付款（Online Payment）方面很有經驗。
  - 「競委會」不認為三公司的合營會明顯地對新競爭者的加入構成欄柵。新公司無法窒礙創新，而手機商務市場應會以更有創意的形式發展。

# 三大歐洲電訊公司 「合併」案 (6)

- (c) 「競委會」的調查發現不同模式付款早已存在，並且新的形式正在出現。
- 一些是依靠用戶識別模塊（SIM Card）在手機中的應用，儲存了敏感的用戶資料例如銀行戶口。這模式使用之時要依靠服務商，例如這三大公司的制式。
  - 但其他模式並不依靠這技術，而情況是三公司的聯營並不可能在技術上阻塞其他模式的使用，例如銀行的信用卡就從沒有依靠SIM卡的使用。