

如何遵守《競爭條例》

中小型企業實用指南



目錄

1. 中小企與競爭法	02
2. 《競爭條例》概覽	03
3. 你的業務面對甚麼競爭法風險？	04
4. 你該如何遵守《競爭條例》？	07
5. 測試你對競爭法的認識	13
6. 虛構示例	15

1 中小企與競爭法

競爭推動效率與創新，帶來更多選擇、更佳價格及更高質素的产品與服務。中小企是推動香港經濟發展的重要動力。《競爭條例》(《條例》)保障企業免受反競爭行為影響，確保企業在平等競爭環境下能夠興旺發展。中小企在受惠於《條例》保障的同時，亦必須遵守《條例》的規定，確保不從事有可能損害競爭的行為。

本中小企指南旨在協助你制訂最合適的合規策略，並作為你展開合規工作的起點。最終，你所制訂的合規策略乃取決於你業務本身的性質及規模，而事實上並沒有一套合規方案可適用於所有企業。例如，規模極小的公司可迅速評估本身有否進行高風險行為(參考第8-9頁)，並立刻處理，而無需制訂詳細的合規策略。

競爭事務委員會(競委會)亦已發布指引及小冊子等一系列資料，協助中小企了解《條例》。有關資料可於競委會的網站www.compcomm.hk下載。

2 《競爭條例》概覽

《條例》包括三項競爭守則：

- ▲ 第一行為守則：禁止涉及超過一方的反競爭行為；
- ▲ 第二行為守則：禁止具有相當程度市場權勢的一方從事反競爭行為；及
- ▲ 合併守則：禁止電訊業的反競爭併購。

本中小企指南將集中論述如何遵守第一行為守則，因為該守則與中小企最為相關。

3 你的業務面對甚麼 競爭法風險？

「合謀」是中小企業業務所面對的主要競爭法風險。所謂**合謀**，是指與競爭對手協議合作以取代競爭的安排（書面或其他形式）。不論業務的規模或性質如何，你都絕不可與競爭對手作出以下四項安排（「**四個不可**」）：

1 不可合謀定價

包括協定價格的計算公式或與價格相關的元素，例如折扣、回贈、推廣或信貸條款。

2 不可限制產量

包括限制某貨品或服務在市場上的供應數量或種類。

3 不可瓜分市場

包括以產品或地域分配顧客、協議不爭奪彼此的顧客，或同意不進入或拓展業務至競爭對手的市場。

4 不可圍標

包括協定誰會「中標」，透過放棄投標、撤回標書、提交高價或包含不合理條款的標書，以支持預設的中標者。

中小企亦應注意在某些情況下，企業之間其他可能會損害競爭的安排。例如：

交換資料

企業經常會交換資料，這往往是合法的商業行為。然而，與競爭對手交換商業秘密，如未來價格、營業數額及客戶的資料，則可能會損害競爭。

聯營

聯營，尤其是中小企之間成立聯營，以提供他們無法獨力提供的產品或服務，往往有利競爭。可是，若聯營導致競爭對手之間合謀定價、限制產量、瓜分市場或交換商業秘密，而這些行為超出了該聯營的範圍，則會引起競爭上的問題。

與供應商及客戶的協議

中小企與其供應商或客戶訂立的協議（即縱向協議）一般不會損害競爭。然而，倘某縱向協議限制了企業的競爭能力（尤其是定價自由），則可能會損害競爭。就供應商與客戶之間的協議而言，若有關安排的其中一方具有市場權勢，亦較有可能引起競爭上的問題。

競委會的《第一行為守則指引》就上述事宜提供了更詳細的引導。

有沒有例外的情況？

《條例》載有特別為中小企而設的豁免（「影響較次的協議及行為的豁免」）：

- ▲ 如有關安排不屬《條例》所定義的嚴重反競爭行為，第一行為守則將不適用於總計營業額 ≤ 2億港元的企業之間所作的安排；及
- ▲ 第二行為守則將不適用於營業額 ≤ 4,000萬港元的企業。

除上述豁免外，《條例》亦載有適用於所有企業（不論規模大小）的豁免及豁免。例如，可提升經濟效率的協議，即使違反《條例》，仍有可能獲得豁免。

然而，中小企不應假設自己已符合某一特定的豁免或豁免。例如，競委會認為**合謀**屬嚴重反競爭行為，因此「影響較次協議的豁免」並不適用。事實上，從事合謀行為的企業獲得任何其他類型的豁免或豁免的可能性亦很低。如競委會一貫強調，企業無論規模大小，都應避免**四個不可**。

競委會的指引就企業能否受惠於《條例》所載的豁免及豁免，提供了更詳盡的資料。若有疑慮，企業應終止有風險的行為，並在依賴任何豁免或豁免前，考慮徵詢法律意見。

4 你該如何遵守《競爭條例》？

中小企可跟從下列的基本步驟，以確保遵守《條例》。正如下圖所示，遵守《條例》是一個持續的過程：

圖1：遵守《條例》的基本步驟



三個重要步驟：

1 識別風險

你應首先檢視你公司的營商手法，以識別所面對的競爭法風險（如有的話）。此外，亦需評估風險的嚴重程度，並將之分類為高、中或低風險級別。第8-9頁的列表提供此步驟的指引。

2 減低風險

接著，你應制訂和採取適當的監管措施（規章、培訓等），以減低及管理有關風險，並按優先次序（即由高至低）處理這些風險。第10-11頁的列表提供了一些建議。

3 定期檢視

市場環境不斷改變，你的業務不會在一成不變的情況下運作。因此，企業須持續地進行合規工作。你應主動檢視你公司的營商手法及合規策略。

步驟 1：識別風險

以下列表可協助你及你的員工識別潛在的反競爭風險，並將風險分類。

表 1：與競爭對手接觸時的潛在風險

風險級別	行為	風險
高	你或你的員工有否與競爭對手討論或協定有關價格的事宜，或任何與價格相關的元素（如折扣、回贈或優惠）？	合謀風險 （合謀定價）
	你或你的員工有否與競爭對手討論或協定特定貨品或服務的供應數量或類型？	合謀風險 （限制產量）
	你或你的員工有否與競爭對手討論或協定誰是各自的客戶，哪些市場或客戶你將會 / 不會與競爭對手爭奪？	合謀風險 （瓜分市場）
	你或你的員工有否與競爭對手討論投標事宜？	合謀風險 （圍標）
	你或你的員工有否與競爭對手討論或分享商業秘密（如未來價格及生產計劃等）？	合謀風險 （合謀定價、限制產量）
其他 （低-中）	你或你的員工有否參加競爭對手的代表亦有出席，並可能出現上述高風險行為的行業協會會議？	其他反競爭 風險
	你的公司有否與競爭對手組成聯營？	其他反競爭 風險
	你的公司有否與競爭對手訂立聯合採購 / 銷售協議？	其他反競爭 風險

表2：與供應商及客戶接觸時的潛在風險

風險級別	行為	風險
高	你或你的員工有否訂定分銷商 / 零售商在轉售你的產品時需要跟從的固定或最低轉售價格？	操控轉售價格風險
其他 (低-中)	你或你的員工有否訂定分銷商 / 零售商在轉售你的產品時需要跟從的最高轉售價格？	其他反競爭風險
	你或你的員工有否向分銷商 / 零售商建議你的產品的轉售價格？	其他反競爭風險
	你或你的員工有否限制經銷商或分銷商在甚麼地方或向哪些客戶轉售你的產品？	其他反競爭風險
	你的公司有否訂立長期（如數年以上）的獨家協議？	其他反競爭風險

以上列表內識別為「低」或「中」的風險，倘若涉及四個不可（例如，行業協會的會議為競爭者提供了交換未來定價資料的機會），該等風險會上升至「高」風險級別。

競委會的《第一行為守則指引》就其他反競爭風險提供了更詳細的引導。

步驟2：減低風險

當你已識別潛在風險並將之分類後，便可制訂適合你公司的合規策略，並採取適當措施來減低和管理有關風險。事實上並沒有一套合規方案可適用於所有企業，你必須按照你公司的性質和規模，以及所識別的風險，來制訂合適的合規策略。

可考慮的措施包括：

1 消除合謀風險

若你的公司（或你懷疑你的公司）正參與合謀（即**四個不可**），請立即退出。你應考慮尋求法律意見。在某些情況下，你或許符合資格向競委會申請寬待。

違反四個不可會帶來最嚴重的後果。因此，為了保護你的公司，切勿參與任何合謀安排。你可建立一份記錄冊，記下已識別的合謀風險及已如何處理這些風險。

2 調整營商手法

某些營商手法雖然並不涉及合謀風險，但仍可能損害競爭。你可考慮調整有關營商手法，以不損害競爭的方式來達到相近的效果。

3 委任專人負責合規工作

你可考慮委任專人負責合規工作，此舉將有助遵守《條例》。在規模較大的公司，有關人員可由法律／合規主管擔任；在規模較小的公司，總監或高級經理亦可擔任此職位。

4 制訂競爭合規政策

遵守《條例》是每一位僱員的責任。行政總裁、高級管理層或董事局應以身作則，並以書面聲明作出遵守競爭法則的個人承諾。

5 向員工提供培訓

你可考慮向員工提供簡單培訓，確保他們（特別是那些與競爭對手、供應商或客戶有接觸的員工）對《條例》及主要的可做和不可做事項有基本認識，同時亦要將遵守《條例》是每個人的責任這信息傳達至員工。請保存員工出席培訓的紀錄。

6 為較高風險員工而設的額外措施

你可考慮是否需要向「較高風險」員工（如前線銷售員工）或參與「較高風險」活動的員工（如那些與競爭對手一起出席行業會議的員工）提供專門培訓。

7 指引及規章

你可向全體員工傳閱競委會的中小企小冊子，並確保他們閱讀小冊子的內容及明白當中的主要概念。

此外，你亦可考慮是否需要編製額外指引及規章以管理風險，例如為出席行業會議的員工提供指引、指導員工該如何處理商業敏感資料，以及如何處理與競爭法相關的投訴（內部及外來投訴）。

8 其他考慮

面對較高風險的公司可考慮推行額外措施以鼓勵員工遵守《條例》，例如為告密者制訂適當的保護措施，或訂立罰則懲處違反競爭法的員工。

9 尋求意見

若有疑問，應尋求協助。你可考慮聯絡你的行業協會，向他們查詢是否能提供有關競爭合規的協助。如涉及更複雜的問題，你可以聯絡你的法律顧問。

在執行合規政策的過程中，請與你的員工溝通並講解有關策略。

請緊記，中小企亦有可能成為反競爭行為的受害者。你及你的員工在認識這些風險的同時，亦可藉機會細想其他公司有否進行影響你公司的反競爭行為。如有的話，可考慮向競委會舉報。

步驟3：定期檢視

合規工作須持續進行，各級員工須作出堅定承諾。你應定期檢視你公司的營商手法與合規策略，並定期進行競爭審查以管理現有風險及檢測新的風險。審查的頻密程度取決於你公司的風險狀況。如有需要，你應在審查後改善你的政策及監控措施。

合規並不一定昂貴或複雜

競爭合規策略的複雜程度取決於企業的性質及規模。例如，一家擁有50名員工的中型製造業公司用於設立結構性合規計劃的資源，可能多於一家擁有3名員工的小型公司或一位獨營東主（後者可能只需進行簡單快速的風險評估並立即採取監控措施）。要成功符合《條例》的規定，關鍵在於明白你公司所面對的風險、管理該等風險，以及確保所有員工均謹記守法的重要性。

為了慳時省事，你可首先集中處理主要的風險。就此而言，中小企的首務應致力避免四個不可，及切勿訂立合謀安排。

請緊記，事實上並沒有一套合規方案可適用於所有公司，因此，你應根據自身的業務規模及風險狀況，制訂並實施合適的策略。

5 測試你對競爭法的認識

要建立有效的合規策略，必須要充分了解競爭法。以下問答題可測試你對競爭法風險的認識。

1

Q 「合謀定價」僅指競爭對手之間以書面協議來協定他們出售貨品的價格。

A 正確 / 錯誤

競爭對手可以採用書面或口頭形式，甚至是透過一個平台（如行業協會）訂立協議。協議可以是非正式的安排、共識或承諾，而不一定是正式或具法律約束力的。

E

2

Q 利用行業協會間接與競爭對手分享未來價格等商業秘密，將有可能被視為一種合謀定價模式。

A 正確 / 錯誤

E 透過直接或間接方式交換未來價格等商業秘密，均可構成合謀定價。

3

Q 「限制產量」僅指對貨品的限制，而不包括對服務的限制。

A 正確 / 錯誤

E 產量涵蓋貨品及服務。

4

Q 「瓜分市場」僅指競爭對手之間不進入或拓展業務至對方的銷售地域。

A 正確 / 錯誤

E 「瓜分市場」亦包括競爭對手之間協定不互相爭奪客戶及不生產彼此的貨品。

5	<p>Q 「圍標」僅指協定誰會「中標」。因此，透過放棄競投某項目以支持預設中標者是合法的。</p> <p>A 正確 / 錯誤</p> <p>E 在投標過程中以任何形式（例如放棄競投或提交並沒打算成功的標書）支持預設中標者，都是被禁止的。</p>
6	<p>Q 作為中小企，我無須憂慮違反第二行為守則。</p> <p>A 正確 / 錯誤</p> <p>E 正如中小企小冊子中提到，中小企單獨的行為不會損害競爭。中小企作出某些決策（例如以低於成本的價格出售貨品或拒絕供貨予某些人），或會損害自身利益，但不會損害競爭。在某些情況下，一些具相當程度市場權勢的大企業作出同樣的決定，則可能會損害競爭。</p> <p>若你發現有大企業作出反競爭行為損害競爭，你應向競委會舉報。</p>
7	<p>Q 由於「影響較次協議的豁免」適用，我可與競爭對手協定服務的價格。</p> <p>A 正確 / 錯誤</p> <p>E 「影響較次協議的豁免」並不適用於嚴重反競爭行為（即四個不可）。不論你的公司規模大小，你也絕不應與競爭對手合謀定價、限制產量、瓜分市場或圍標。</p>

6 虛構示例

示例1

帆船業者協會向會員收集和發放各會員所擬訂的未來價格資料，其中包括特定航線的定價資料。該資料不向公眾公開，而是在協會會員進行季節性價格調整前給會員傳閱。

競委會認為上述安排損害競爭。會員應立即停止向該行業協會提供其未來定價資料，並應考慮尋求法律意見。在某些情況下，他們或符合資格向競委會申請寬待。

會員應將所採取的行動作書面記錄，若日後被指控參與合謀，此舉將有助保障會員。

會員在任何時候都應獨立作出定價決定，不應與競爭對手協定價格、折扣或任何其他與價格有關的事項。

示例2

灣仔一幢辦公室大樓的建築項目正進行招標。TungBuild Ltd、ChungConstruct Co及FungFormation Ltd三家建築公司計劃提交標書。TungBuild Ltd及ChungConstruct Co分別接觸FungFormation Ltd，表示他們僅希望被視為有競投該項目，但無意中標，並着FungFormation Ltd告知他們應提交的掩護價格。該兩家公司提議FungFormation Ltd讓他們勝出另一項即將進行的招標，以作回報。

競委會認為上述安排損害競爭。FungFormation Ltd應立即終止與該兩家公司的所有溝通，並考慮尋求法律意見。FungFormation Ltd或可考慮向競委會作出投訴。

FungFormation Ltd應將所採取的行動作書面記錄，若日後被指控參與合謀，此舉將有助保障FungFormation Ltd。

所有投標者均應獨立出價。



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

網站：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。