

陈伟良副教授：避免抵触竞争法 中小企业绝不能协商统一价格

韩宝镇 报道

hanpt@sph.com.sg

跨国企业拥有足够资源，懂得如何避免抵触反竞争条规。相比之下，资源较为缺乏的中小企业往往需要进行协作，可是却有可能因合作的关系而踩到地雷。

为了解同行收费 搜集资料不触法

被问到中小企业如何避免跨越雷池时，新加坡管理大学(SMU)李光前商学院副教授陈伟良说：“中小企业聚在一起时谈论业界情况时，其实可以论及价钱课题，但是绝不能协商统一价格，因为这就是价格垄断，抵触了竞争法。中小企业必须懂得要在哪里‘划清界限’。”

他昨天是在新加坡东南亚研究院主办的讲座上演讲后受访时，对中小企业作出以上建议。

他表示，同行业的企业可以通过拨电询问或浏览企业网站，了解同行的收费或售价，因为这只是属于搜集资料，并未抵触法律。

进一步来说，若业界同行聚在一起时谈到各自收取的价格，以及交换信息，只要没有协商划一价格的话，那么即使参与讨论的各家公司后来一致调高到某个价格，而价格又刚好相同的话，还是不算违反竞争法。他指出，竞争法是要让公

司能够公平竞争，保护每个商家。不过，一旦企业之间有秘密协议，就会受到惩罚。这些协议，除了价格垄断，也包括协议不在对方的某些市场领域参与竞争等。

根据新加坡竞争局(CCS)的执法经验，直至2014年，当局裁决的有关抵触竞争法第34节条文的个案都跟中小企业有关。该条文禁止企业在我国达成阻止、限制和扭曲竞争的协议。涉案的中小企业都以对法律不知情，作为辩护理由。

新加坡竞争局助理局长傅立瀚在讲座上提到竞争局近年如何在灌输和提高中小企业有关竞争法意识方面，所作出的努力。

他引用2009的一项利益相关者调查的一些发现，包括中小企业并不知道有竞争法和竞争局、中小企业觉得不受到竞争法保护，以及当局有必要向消费者和企业传达竞争法的好处。

他表示，当局之后通过协助、传达和协调等三个做法，提高企业对于竞争法的意识。协助方面包括提供企业关于竞争法和合规的电子学习工具，以及合规传单。

至于传达方面包括革新传单的信息，向企业解释他们为何须要遵守竞争法，以及竞争法的好处。协调方面则包括安排关系经理给商会，让他们在竞争法的推广方面跟商会密切合作。