

掠奪性定價—理論發展與案例

隨著市場經濟環境及經濟理論的不斷發展，掠奪性定價已納入槓桿濫用分析，並採取更廣泛的不完全訊息分析架構，不再侷限價格與成本間之相互關係，而且也有實務案例。

■ 撰文＝許俊雄
(公平會資訊及經濟分析室科長)

前言

優勢地位廠商(掠奪者)為了排除市場競爭對手，傳統所採取之掠奪性定價(predatory pricing)策略，雖然易於瞭解，但長久以來卻常有爭辯；易於瞭解之處在於掠奪者在掠奪期間先犧牲利潤，將價格壓低於成本之下，待競爭對手被趕出市場後，再提高價格回補先前掠奪期間的損失；但掠奪後是否真能將競爭對手逐出市場成功回補掠奪期間的損失、價格是否需低於成本方能進行掠奪，此等皆有待商榷¹。

隨著市場經濟環境及掠奪性定價經濟理論的不斷發展，目前經濟文獻已將槓桿濫用(leveraging abuse)納入分析模式，採取更廣泛的分析架構，不再侷限價格與成本之相互關係，且晚近已有實務案例²。亦即，掠奪者運用槓桿將一市場之市場力延伸至另一市場，可能是兩個相互關連(co-existing)市場其中之一，尤其在數位經濟時代，更可能是雙邊市場其中一邊，並透過間接網路效果及交互影響，強化各邊市場之掠奪效果。

掠奪性定價經濟理論之發展

長久以來，經濟學家常關注掠奪性定價議

題，緣由來自於美國1910年標準石油公司案(Standard Oil Co. of New Jersey v. United States)，當年標準石油公司被控掠奪性定價並被拆解成33家獨立公司，但案件終結後並未止息，後續所引起漣漪仍餘波未斷；在1958年時，經濟學家McGee發表著名文獻指出³，沒有充分證據證明標準石油公司從事掠奪性定價行為，包括低價迫使競爭者退出市場、從事減損競爭者市場價值行為以利後續收購等，且任何掠奪性定價行為並無法成功掠奪市場；McGee所提出的經濟理論廣泛獲得50年代芝加哥學派的支持與採納。

芝加哥學派的論點認為，在訊息完全之條件下，任何掠奪性定價行為皆是不理性的行為，阻止掠奪性定價行為只會限制事業合法的經營行為，不僅損害消費者利益而且也降低事業節省成本的誘因⁴。但當訊息不完全時，晚近為數不少的經濟模型已另提出不同論點，指出掠奪者如果能夠欺瞞被掠奪者，認為退出市場比留在市場更好時，則此時掠奪性定價行為有可能是理性的行為，相關模型包括⁵；

(一)聲譽掠奪模型(reputational predation model)：掠奪者能夠在市場建立掠奪聲譽，而且將聲譽效果延伸到其他市場⁶。

¹ 參考自"Predation as a Leveraging Abuse – Filling the Gap Between Economic Theory and Antitrust Enforcement?" Competition Policy International (2022).

² 如英國2001年Napp案及歐盟2019年Qualcomm案。

³ John S. McGee. "Predatory Pricing Cutting: The Standard Oil Case", Journal of Law and Economics, Vol. 1. (Oct., 1958).

⁴ 胡祖舜(2019) "競爭法之經濟分析"，元照出版有限公司。

⁵ 有趣的是此節經濟模型皆未要求價格低於成本。

⁶ Yamey, B.S., (1972), "Predatory price cutting: Notes and Comments," Journal of Law and Economics, 15, 129-142; Posner, R.A., (1976), Antitrust Law: An Economic Perspective, Chicago University Press; Scherer, F.M., (1980), Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand McNally & Co, U.S.,

(二)示警模型(signaling model)：掠奪者能夠成功示警(signaling)它擁有非常低的產品成本，或目前市場需求太低，潛在競爭者無法成功參進市場⁷。

(三)財務掠奪模型(financial predation model)：當被掠奪者營運績效一時下滑時，掠奪者能夠在資本市場利用不完全訊息，誤導投資者解讀為營運困境或資金運用無效率，導致急欲撤回投資資金⁸。

(四)沉沒成本模型(sunk cost model)：優勢地位廠商已投入部分沉沒成本，享有經濟規模優勢，所採取掠奪性定價行為，可以阻止有效率事業參進市場。

上開經濟模型近期研究也納入槓桿濫用(leveraging abuse)分析，亦即，允許掠奪階段之利潤損失及後續利潤回補階段分別在不同市場。例如，在聲譽掠奪模型，掠奪者可以在任何與其營運有關的各市場，展現聲譽嚇阻任何可能的市場參進者；在示警模型，掠奪者可在任何與其生產成本有關的各市場，示警能夠運用價格低於成本之策略；在財務掠奪模型，掠奪者發動掠奪攻擊造成市場撤回被掠奪者財務資金等情形，將迫使被掠奪者無法參進任何與掠奪者競爭相關之市場，甚至退出市場；同樣的，在沉沒成本模型，具有經濟規模優勢廠商，也可延伸成本優勢到不同市場，阻止有效率事業參進另一市場。

此外，晚近的掠奪性定價經濟模型也運用在平台經濟之雙邊市場理論，研究結果指出，當掠奪者在一邊市場設定掠奪價格時，可透過間接網路效

果，同時自另一邊市場回補掠奪損失，並藉此鎖定兩邊市場的使用者⁹，強化掠奪市場之成效。

美國與歐盟的執法立場

(一)美國

美國在指標性案件-標準石油公司案之後，也發生許多涉及掠奪性定價案件，但隨著芝加哥學派論點逐漸成為反托拉斯法執法主要思潮後，法院越來越懷疑事業採取掠奪性定價策略的可行性。在1993年Brooke案中¹⁰，美國聯邦最高法院針對利潤回收階段設定嚴格標準，亦即須要有事證能夠證明具有成功回收利潤之危險機率(dangerous probability)，以及量化的事證證明回收階段的利潤能夠彌補掠奪階段所發生損失，由於此標準較為嚴格，故本案之後，美國的掠奪性定價案件很難成功起訴。

(二)歐盟

歐洲法院在1993年AKZO案中¹¹，設定至今仍適用的價格成本檢測及意圖檢驗：首先，當優勢地位廠商設定價格低於平均變動成本時，將被視為濫用市場地位之初步事證，推定意圖係為排除競爭對手。其次，當設定價格低於平均總成本但高於平均變動成本時，則只有在意圖係為消除競爭對手之前提下，才被視為濫用市場優勢地位之行為。其中，前述第一項檢測，即價格低於平均變動成本推定違法，與美國 Areeda-Turner 檢測相似¹²。至於第二項檢測則為歐盟執法之

⁷ Milgrom, P. & Roberts, J., (1982), "Predation, reputation, and entry deterrence," *Journal of Economic Theory*, 27(2), 280-312.

⁸ Telser, L., (1966), "Cutthroat competition and the long-purse," *Journal of Law and Economics*, 9, 259-277; Bolton, P. & Scharfstein, D., (1990), "A theory of predation based on agency problems in financial contracting," *American Economic Review*, 80, 93-106.

⁹ Vasconcelos, H., (2015), "Is Exclusionary Pricing Anticompetitive in Two-Sided Markets?," *International Journal of Industrial Organization*, 40, 1-10; ; Amelio, A., Karlinger, L. & Valletti, T., (2020), "Exclusionary Pricing in Two-Sided Markets," *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 73: 102592.

¹⁰ Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209 (1993).

¹¹ Case C-62/86, AKZO v. Commission (Court of Justice judgment, 1993).

¹² Areeda及Turner二位學者在1975年提出以短期邊際成本作為衡量掠奪性定價之標準，當商品售價低於平均變動成本(AVC)，即可認定屬掠奪性定價行為。

特色，即價格低於平均總成本但高於平均變動成本，當有證據證明其意圖係為排除競爭對手時，也可能被認定屬濫用市場優勢地位之行為。

掠奪性定價槓桿濫用案例

近年來掠奪性定價槓桿濫用著名案例當屬2001年英國Napp製藥公司案及2019年歐盟高通公司晶片案。

(一)Napp製藥公司案¹³

Napp製藥公司案係近20年來，掠奪性定價槓桿濫用行為的第一個案例，該公司是嗎啡止痛錠劑及膠囊藥品的主要銷售者，銷售管道包括醫院及社區藥局，前者價格較敏感(price-sensitive)，至於後者價格較不敏感(less price-sensitive)，無論在醫院或社區藥局，市場占有率皆高達90%以上。

英國當時的競爭法主管機關-公平交易局(Office of Fair Trading；OFT)調查後發現，醫院一旦在病人住院期間開立Napp製藥公司產製之嗎啡止痛錠劑及膠囊藥品後，病人後續即便出院，仍有極大比率會持處方箋向社區藥局購買繼續使用該公司藥品，因此Napp製藥公司先將醫院的嗎啡藥品價格訂定的非常低(折扣高達9成)犧牲利潤，獲得醫院的銷售機會後，再提高社區藥局的嗎啡藥品價格回補利潤，藉以提高整體獲利。而且定價策略會緊盯競爭者BIL製藥公司，並藉此鎖定競爭者的目標客群，Napp製藥公司在醫院市場訂定掠奪性價格犧牲利潤，並在另一社區藥局市場回補利潤，涉及市場力槓桿濫用行為。

此案上訴到英國上訴法院(Competition Appeal Tribunal；CAT)後，上訴法院最終判決Napp製藥公司敗訴，駁回Napp製藥公司抗辯定價係隨藥品銷售淡旺季循環的主張，並肯認OFT主張Napp製藥公司後續在另一社區藥局市場回補利潤，並阻礙社區藥局市場競爭等論點。

(二)高通公司晶片案¹⁴

本案事涉全球手機通訊系統(Universal Mobile Telecommunications System；UMTS)3G基頻晶片組(baseband chipsets)市場，高通公司2009年至2011年在開發及製造階段具有市場優勢地位，於此期間，英國新創Icera公司研發出全新的晶片組技術，其高數據處理速率有望與高通公司的頂級晶片組相當，但成本要低廉許多。前揭二家公司皆向設備製造商銷售產品，設備製造商購買基頻晶片組整合到行動設備後，再將設備出售給行動網絡營運商(mobile network operators)或電子設備批發商。

歐盟執委會調查後認為，隨著智慧型手機的發展，市場對高數據處理速率晶片組的需求將越來越多，內部事證顯示高通公司意識到Icera公司的市場進入威脅，故所採取的掠奪策略也在防堵Icera公司進入基頻晶片組市場之獲利。首先針對上開市場Icera公司即將在高數據處理速率晶片組獲利部分，訂定掠奪性價格，其次，再針對下游共同的交易相對人，兩家行動寬頻設備(如數據卡)OEM大廠華為(Huawei)及中興(ZTE)，也訂定掠奪性價格；其中，Icera公司參進市場策略正好是先在防堵行動寬頻設備市場站穩

¹³ Decision of the Director General of Fair Trading No CA98/2/2001,

¹⁴ Case COMP/39.711 Qualcomm (predation) (Commission Decision of 18 July 2019),此案目前仍在歐盟法院上訴中。

腳跟，待獲得完整技術能力後再進入更大的智慧手機基頻晶片組市場。同時，由於高通公司在高數據處理速率晶片組部分及行動寬頻設備營收占比比較小，掠奪期間之損失，可在該公司其他晶片組市場回補。最後，歐盟執委會認定高通公司涉及在3G基頻晶片組市場濫用其市場優勢地位，從事掠奪性定價行為，排擠競爭對手並限制市場競爭，處以2.42億歐元罰鍰。

掠奪性定價槓桿濫用可能情境

針對上述掠奪性定價理論及案例，目前經濟文獻也提出分別可能發生的掠奪情境¹⁵，供競爭法主管機關執法參考，說明如下：

- (一)當掠奪兩個相互關聯市場其中之一，或雙邊市場其中一邊，利潤回補將與掠奪攻擊同時發生。此時，可觀察需求相互影響或固定成本分攤關係，是否使得掠奪者可極大化各邊市場之利潤，進而鞏固另一關聯市場或另一邊市場之市場力。
- (二)掠奪者會先從較小範圍的市場進行掠奪，隨後再擴大到更大（或更有利可圖的）市場。掠奪時的利潤犧牲及掠奪後的利潤回補是接連在不

同市場發生，可留意參進者所受的財務限制及掠奪者聲譽對市場競爭之影響等因素。

- (三)垂直整合事業對上游市場進行掠奪時，將同時建立下游市場參進障礙，此時，可留意垂直上、下游市場利潤變化、事業進入及退出市場等相關情形。因為掠奪者如未對下游市場建立參進障礙，則掠奪階段所設定較低的上游價格也會導致下游價格較低，從而使消費者受益而非損害消費者，掠奪行為將難以奏效。

結語

現今掠奪性定價的案例及經濟理論已顯示，掠奪者已非僅限於在同一市場進行掠奪及回補損失，在相互關聯市場，也可能在雙邊市場的各邊，掠奪者藉由槓桿作用，在一市場濫用市場力從事掠奪性定價，至於掠奪期間所發生的損失，則延伸市場力在另一市場回補。同時，掠奪性定價也不再侷限於觀察價格與成本關係，在不完全訊息下，聲譽掠奪等各類模型的發展，及晚近槓桿濫用分析、市場可能發生掠奪情境等應用模式，亦可提供競爭法主管機關多面向之參考。



¹⁵同註1。