

掠夺性定价

Cardiff Bus

(加迪夫巴士公司)

演讲人：Ed Smith博士

公平贸易局，中欧竞争政策周
3月18-20日

*本演讲所表述的观点纯属作者的见解，并不当然代表公平贸易局的官方观点

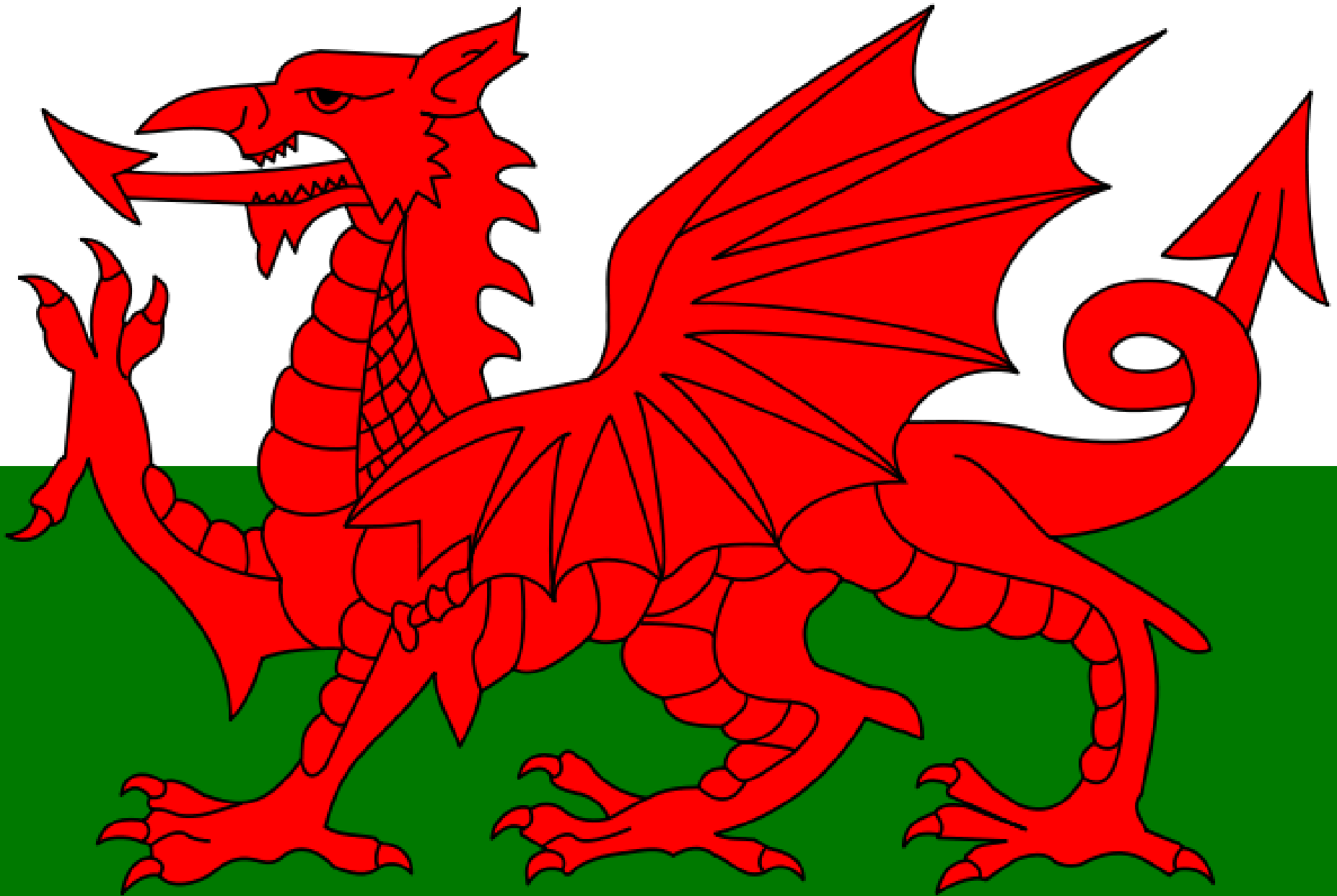
掠夺性定价.....

关于掠夺性定价的理论竟如此之多，“其原因与600年前关于龙的姿态的说法有千万种的原因是如同一辙的。“对于掠夺性定价存在的怀疑并不少于对龙的存在存在的怀疑，因此反托拉斯法或法院没有足够的理由对其采取认真对待的态度。”

Frank Easterbrook教授

（芝加哥大学法学院）

.....这样我们应该到哪里去找寻龙的踪迹？



主角

Cardiff Bus - 卡迪夫巴士公司 (CB):

市场主导者

- 是由加迪夫委员会间接持有和运营
- 整个车队拥有**223**台现代车辆
- 拥有广泛的网络 — “地面上”的
- **2004/5**年的营业额为**2500**万英镑



2 Travel (2T): 新的市场进入者

- **120**台车辆，相对较旧
- 利用投标服务在南威尔士推出了商用服务
- 成本低，针对母亲和高龄居民供应“基本样式”服务



到底什么是“基本样式”的巴士？

加迪夫巴士的普通服务（有较多的装饰！）
如图所示.....



加迪夫巴士的“基本样式”巴士（又名“白色服务”）是这样的.....



- **11月03日：** CB注意到了2T的计划；开始准备作出反应
- **4月4日：** 在同一天2T开始在CB的4条线路上提供基本样式的服务，而CB也开始了经营自己基本样式的服务：
 - 与它通常所提供的服务相比，使用不同的制服和票价
 - 运营的时间段与2T的服务时间一样
 - 所跑路线与2T已登记的路线一样（包括一条5号线，这是一条2T之前没有运营过的路线）
 - 在3/4的区域内定价都低于2T的服务。
- **从04年夏天开始：** 2T在南威尔士的服务运营遭遇了困难
- **04年10月：** CB在2T的5号线路上停止了白色服务的运营
- **04年12月：** 2T退出； CB开始撤离其白色的服务
- **05年2月：** CB停止了它最后两条白色服务路线
- **05年5月：** 2T破产

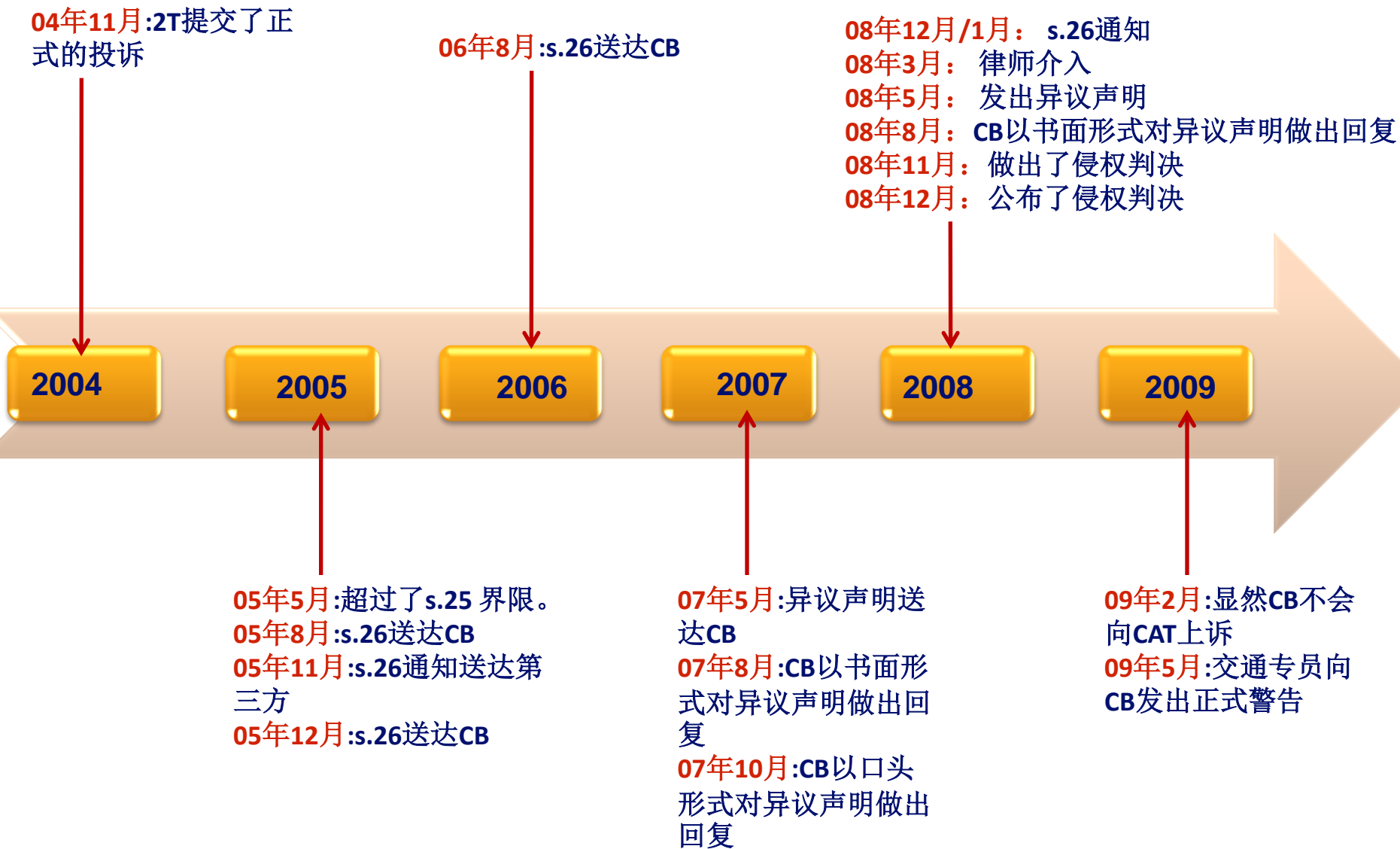


04年11月2T正式向公平贸易局投诉CB的掠夺性行为:

- CB仅仅在与2T有竞争的区域经营白色服务
- 白色服务与普通服务是有区别的：车龄较老，服务质量较低，没有制服，降低票价
- 白色服务的收入低于成本
- 白色服务处在埋伏等待的状态；它的司机威胁着2T的司机。*[交通专员对此进行了调查，但没有发现任何证据；而我们没有对此再追究下去]*

CB对自己的行为给出了解释:

- 白色服务意在测试市场对基本样式服务的接受程度
- 白色服务路线只是在那些最有可能营利的路线上营运
- 白色服务的低价是低质服务的反映
- 白色服务被撤销的原因是出乎我们预期的需求不足以及司机短缺



2. 法律背景

法律背景2: 掠夺性定价问题

- 补充是否有“可能性”或“非常高的可能性”?(UCWG, OFT402, 阿伯丁期刊案, 法国电信案)
- 对实际和潜在竞争产生影响的“风险”
- 有利/打击竞争性
- 低效/无竞争力的进入
- 对行为的解释:
 - 举证责任 (客观理由)
 - 自证其罪
 - 事前意外的结果
 - 动机的相关性

3. 界定市场

市场定义1: 重点产品

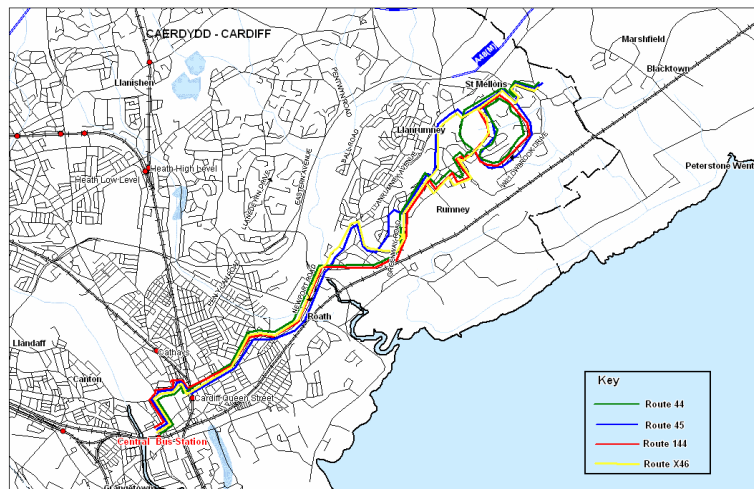
- 集中在两个重点产品：**流量**和**网络**。

- **流量**：在一条路线上每个巴士站之间每一条可能的点到点的旅程被称为一个流量。

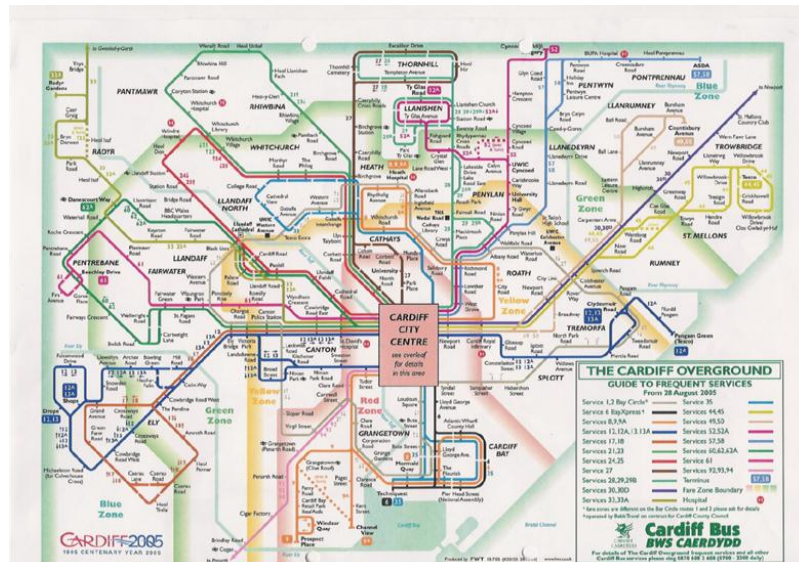
- **网络**：加的夫巴士经营着一个范围广泛的、由42条经常服务线路构成的网络，被称为“地上部分”。

- 运输服务在本质上具有**固有的地理性**，因为消费者总是希望实现从起点到目的地的旅行。

众多普通样式路线之一（“144”服务路线）：



加的夫巴士的“地上部分”网络：



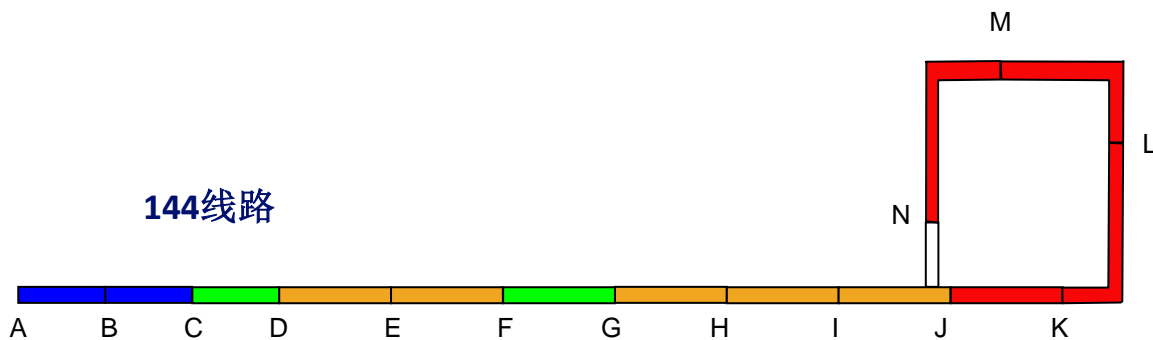
市场定义2： 产品市场

市场的定义包括/不包括以下方面：

包括... ..
“普通” 巴士服务
招标巴士服务
城际巴士服务
城市列车服务
不包括... ..
自行车出行和步行
小汽车和计程车
城际列车服务

4.对竞争的评估

实际竞争1: 流量



CB在所有的白色服务路线的每个小流量上的市场份额平均达到**75%左右**。

市场份额 (%)

流量	AB	BC	CD	DE	EF	FG	GH	HI	IJ	JK	KL	LM	MN
CB	58	58	71	82	82	72	82	82	82	81	88	88	88
2T	8	8	9	18	18	28	18	18	18	19	12	12	12
Stagecoach 公司	12	12	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Newport Transport Limited公司	21	21	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

在客运和收入份额数据不详的情况下，我们使用提供服务的频率作为比较的对象。

CB提供了整个网络市场当中**超过66%**的巴士和列车服务。

巴士/列车公司	在普通工作日白天提供的服务班次	占比 (%)
CB	1,202	66.2
Stagecoach	149	8.2
Arriva Trains	147	8.1
2T	95	5.2
Bebb Travel	94	5.2
(Jones Motors) Shamrock Travel	54	3.0
Cardiff Bus/Newport Transport Limited	28	1.5
First	22	1.2
Stagecoach South Wales/Islwyn Borough Transport/Glyn Williams	9	0.5
Cardiff Bus/Bebb Travel	9	0.5
Newport Transport Limited	4	0.2
Sixty Six Coaches	3	0.2

潜在竞争1： 市场进入的类型

- 关注源自巴士经营者构成的进入威胁
- 潜在存在着两种进入类型：
 - **全业务运营商**：在繁忙时间段提供高频和优质的服务
 - **普通样式服务运营商**：提供低频和优质的服务
- 进入壁垒：
 - **CB网络**
 - **高启动成本**（如果作为全业务运营商进入这个市场）
 - 加迪夫巴士因**对新的市场进入者进行积极应对而闻名**（如果以普通样式服务运营商的类型进入）
 - 市场进入的高壁垒已经足以防止和制止产生新的市场进入者

潜在竞争2:

市场进入的历史；关于支配地位的结论

市场进入的历史：

- 至少从2000年以来，除了2 T以外，还未产生重大的市场进入或退出的案例。
- 没有证据表明各大运营商正在考虑将要直接进入或进行扩张。
- 即使是CB自己也在其管理计划中表示，它预计在2005年和2010年之间将面临“无竞争”的市场局面。

支配地位：

- 从逐个流量来看和从网络的市场定义来看，都能得出支配地位已被占据的结论：
 - CB的市场份额超过50%
 - 市场进入的高壁垒足以阻止潜在的市场进入
 - CB在相关市场占据了支配地位。

5. 财务分析

财务分析1:

无法全部收回不可避免的成本支出

- 依据AKZO 规则:
 - $P < AVC$ - 推定滥用
 - $AVC < P < ATC$ - 如果存在故意即为滥用
 - $P > ATC$ - 出现问题的可能性极小
 - $P < AVC$ - 可辩解 (阿伯丁期刊)
-
- 可变成本与可避免成本对比
 - 平均可避免成本 (AAC): 如果CB并无从事该活动则本来可以避免发生的成本

- 可避免的成本 - 如果CB没有从事该活动
 - 司机的工资: 计入 (扣除.....)
 - 运行成本, 如燃料、轮胎: 计入
 - 修复成本: 存疑 (计入)
 - 折旧摊销: 存疑 (计入-不重要的)
 - 管理费用: 剔除

问题: 分配成本

财务分析3: 无法完全收回不可避免成本

- 营业收入低于AAC的**42%**，甚至抵不上司机的工资支出
- 营业收入必须提高**72%**，才能与不可避免成本持平。
- 所有路线都无法覆盖AAC；在全部**49**期中有**47**期的AAC > 收入。
- 客运量需要增加**92,000**人次才足以覆盖AAC

6. 濫用

滥用1: 公平贸易局的考虑

- **CB**的成本/收益分析是不争的事实，但争议的是其相关性。**CB**认为不能使用成本测试作为辨明意图的指标，因为它是经不起市场的考验。
- **CB**认为这个分析应该是对事前的预期盈利能力的分析而不是事后的成本和收益分析
- 我们原则上接受了这一点，但**CB**声称的市场的考验不能信以为真。
- 因此，我们列出和评估了：
 - 支持**CB**对其行为的解释证据
 - 与**CB**的解释相矛盾的证据
 - 支持掠夺性定价解释的证据

支持CB解释的证据

- **缺乏同期的证据**来支持CB的解释：只有一些新闻报道的声明和一些报纸报道
- **没有商业案例**或任何评估来证明其是否成功 — 如果缺乏此类依据则无法对“事前的盈利信念”进行评估
- **CB没有利用一份当时它正在进行当中的十分重要的客户调研**作为其辩解的依据，该调研目的是掌握消费者对普通样式服务的意见

滥用4: 表明存在掠夺性定价的证据

- **CB的前期规划和准备的证据**
- **路线及时间上的巧合**
- **有证据表明对2T造成影响是 CB成功的关键措施**
- **有证据表明撤回白色的服务的触发点是2T的退出**
- **白色的服务未能抵得上其成本**

CB掠夺性定价意图的证据

CB的工作人员招聘传单
“战役巴士”



Cardiff Bus
BWS CAERDYDD

STAFF NOTICE

WANTED

S
T
A
F
F

PROFESSIONAL

COMMITTED

FLEXIBLE

RELIABLE

COMPANY MINDED

S
T
A
F
F

If you wish to be considered for a driving role protecting your Company's status, reputation and profitability, in a highly professional manner, on routes shortly to be facing competition, please apply in writing to Dave Cole, Assistant Operations Manager by Friday 19th March 2004.

D. COLE
ASSISTANT OPERATIONS MANAGER
Ws20 (BATTLEBUS)
04.03.04



为什么CB是掠夺性定价？

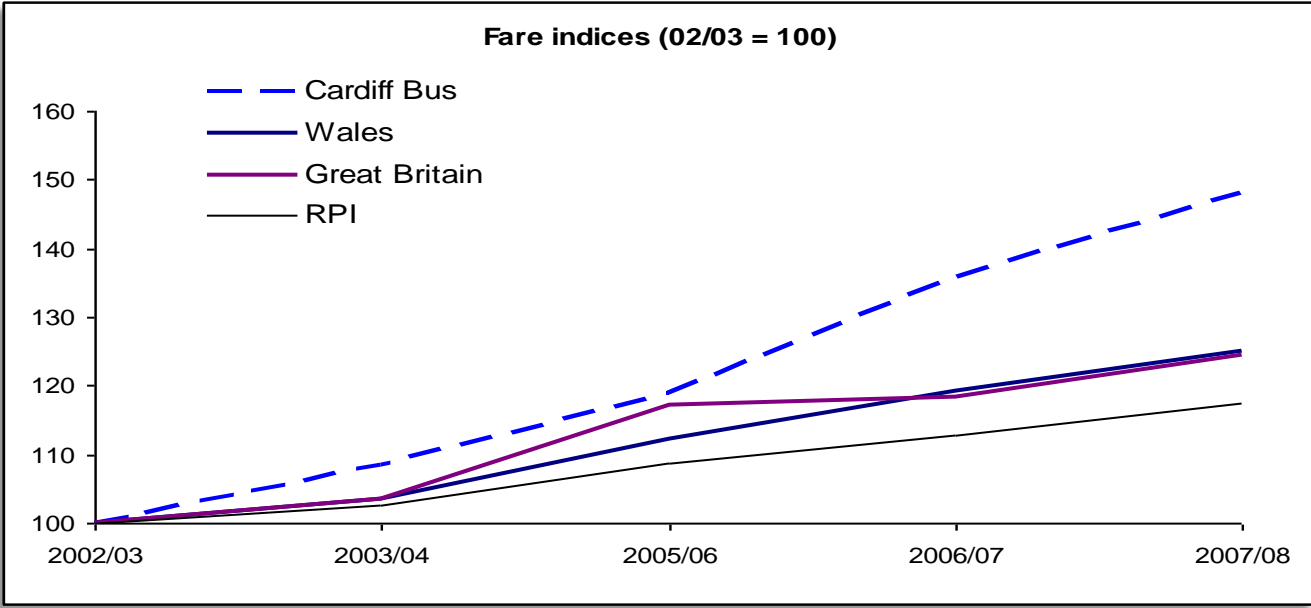
- 2T有可能构成威胁：从折扣票价到扩张的基础
- 白色服务是一个有针对性的回应措施，无需降低其所有正常服务的票价。
- 针对一个普通样式服务进入者采用掠夺定价措施，CB还可以：
 - 加强其在市场上积极回应的名声
 - 发出一个关于普通样式服务模式可行性的负面信号，阻止其他潜在竞争对手的进入

对竞争的影响和补偿的可行性

- 经证明存在滥用支配地位，不需要证明补偿（利乐包II），但.....
- 对实际竞争的影响：2T的实力弱不是借口。
- 对潜在竞争的影响：
 - 在过去有争议的证据。不过，行动.....
 - 提升了其对市场进入积极响应的名声。
 - 以及.....



对竞争的影响和补偿的可行性



- 在2T推出之后，CB提高了票价，总体提高40%。
- 1区成人单程提高85%；儿童单程提高100%。
- 加价幅度高于行业平均水平。