

出國報告（出國類別：開會）

出席  
「2020年 ICN 結合研討會」  
會議報告

服務機關：公平交易委員會

姓名職稱：專員潘旻蕙

科員吳建興

赴派國家：澳洲墨爾本

出國期間：109年2月25日至3月1日

報告日期：109年5月5日



## 摘要

本報告概述本會派員出席本(109)年 2 月 27 日至 28 日國際競爭網絡(International Competition Network, ICN)結合研討會之討論重點及相關情形，內容包括於結合法規取得恰當平衡、程序公平、更新數位市場之結合評估、於矯正措施取得恰當平衡等議題，以及本會代表於分組討論之「大型結合中的小規模重疊」場次擔任報告人之報告情形、分組討論之結合模擬案例分享，並提出心得與建議。

## 目錄

壹、會議背景、會議主題及會議簡介.....	1
貳、大會議題、分組討論、報告場次及結合模擬案例.....	2
參、心得與建議.....	15

## 壹、會議背景、會議主題及會議簡介

一、會議背景：國際競爭網絡(International Competition Network, ICN)「結合工作小組(Merger Working Group)」自 2006 年起每年舉辦研討會(近年則多為每 2 年 1 次),主要加強會員間執法經驗及調查技巧之交流。又本會自 2007 年起即積極參與 ICN 結合工作小組之各項活動,包括參加工作小組電話會議、結合工作文件之起草及在 ICN 年會中擔任結合工作小組之分組討論主持人或與談人。

二、會議主題：本次 ICN 結合研討會係由澳洲競爭及消費者委員會(Australian Competition & Consumer Commission, ACCC)舉辦,於今(2020)年 2 月 27 日至 28 日於澳洲墨爾本舉行,會議主題為「達到恰當的平衡—競爭法主管機關如何在變動市場環境下實行結合管制及矯正措施」(Achieving the right balance : How competition authorities are approaching merger control and remedies in the changing market environment),主要討論議題包含：(一)於結合法規取得恰當平衡；(二)程序公平：有益於競爭法主管機關及結合事業之方法；(三)更新數位市場之結合評估；(四)於矯正措施取得恰當平衡。

### 三、會議簡介

(一) 會議主題：「達到恰當的平衡—競爭法主管機關如何在變動市場環境下實行結合管制及矯正措施」(Achieving the right balance : How competition authorities are approaching merger control and remedies in the changing market environment)。

(二) 主辦單位：澳洲競爭及消費者委員會(Australian Competition & Consumer Commission, ACCC)。

(三) 會議時間：2020 年 2 月 27 日至 28 日,共 2 天。

(四) 會議地點：澳洲墨爾本。

(五) 與會者：約 45 國派員,230 餘位競爭法主管機關人員及非政府部門人士參與。

## 貳、大會議題、分組討論、報告場次及結合模擬案例

### 一、大會議題

(一) 全體出席之大會議題，包含於結合法規取得恰當平衡(Getting the balance right in merger law)、程序公平：有益於競爭法主管機關及結合事業之方法(Procedural fairness : approaches benefitting authorities and merger parties)、更新數位市場之結合評估(Updating merger assessment for digital markets)、簡短的全體大會場次— ICN 結合工作小組聯席主席之年度工作計畫更新(Update from ICN Merger Working Group Co-Chairs) 及於矯正措施取得恰當平衡(Getting the balance right in remedies)。

(二) 「結合法規取得恰當平衡」(Getting the balance right in merger law)：

- 1、主持人：澳洲競爭及消費者委員會 Mr Stephen Ridgeway。
- 2、與談人：加拿大競爭局 Ms Melissa Fisher、美國聯邦交易委員會 Mr Michael Moiseyev、NGA 會員 Dr Andrea Pomana 及葡萄牙競爭法主管機關 Mr Alípio Codinha。
- 3、會議主要內容：全體大會首先探討了競爭法主管機關在執行結合法規方面是否達到了適當的平衡。該場次討論關於結合案件中舉證責任應由誰承擔較為適當、結構性推定的運用(例如市場份額、市場集中度、當事方規模或交易規模)，以及是否應要求具有市場力量(或占相當大的市場份額)的參與結合事業在獲得許可或法律保護得以完成收購之前，證明結合案件不具有反競爭性(類似於主要參與者的特殊責任，即不妨礙歐盟運作條約【the Treaty on the Functioning of the European Union, TFEU】第 102 條規定的市場競爭)。

(三) 「程序公平：有益於競爭法主管機關及結合事業之方法」(Procedural fairness : approaches benefitting authorities and merger parties)：

- 1、主持人：澳洲競爭及消費者委員會 Mr Tom Leuner。
- 2、與談人：NGA 會員 Mr Hideki Utsunomiya、巴西競爭法主管機關 Ms Cristiane Landerdahl de Albuquerque、歐盟競爭總署 Mr Cecilio Madero

及 NGA 會員 Mr Francisco Borquez Electorat。

- 3、會議主要內容：該會議主要探討哪些程序正義應提供予結合事業。雙方如何在內部效率和提供透明的流程之間需要取得平衡。該會議各主管機關及 NGA 會員從提高程序公開透明等不同面向及方法進行討論。

(四) 「更新數位市場之結合評估」(Updating merger assessment for digital markets)：

- 1、主持人：澳洲競爭及消費者委員會 Ms Morag Bond。
- 2、與談人：法國競爭法主管機關 Ms Isabelle de Silva、英國競爭法主管機關 Mr Joel Bamford、日本公平交易委員會 Ms Toshiko Igarashi 及 NGA 會員 Dr Howard Shelanski。
- 3、會議主要內容：會議檢驗修改結合評估的理由，並評估競爭主管機關如何處理數位市場之結合案件。競爭主管機關在該議題持續面臨挑戰，與談人並分享一些想法，例如確保我們在評估數位市場之結合案件時，不僅關注於用戶，而且還要確認平臺將來可以在哪些地方使用，以及未來相關業者如何從該平臺的運營獲利。

(五) 「簡短的全體大會場次一 ICN 結合工作小組聯席主席之年度工作計畫更新」(Update from ICN Merger Working Group Co-Chairs)：與談人包含日本公平交易委員會 Ms Akiko Kasahara、英國競爭法主管機關 Ms Eleni Gouliou 及西班牙競爭法主管機關 Dr Sergio Sinovas Caballero。在會議上，結合工作小組聯合主席向與會者介紹年度計劃下的工作，與談人並討論結合工作小組關於多角化結合和程序違法的中期報告。

(六) 「於矯正措施取得恰當平衡」(Getting the balance right in remedies)：

- 1、主持人：NGA 會員 Ms Jacqueline Downes。
- 2、與談人：NGA 會員 Mr Jonas Koponen、歐盟競爭總署 Mr Josep Carpi Badia、智利競爭法主管機關 Mrs Francisca Levin 及 NGA 會員 Mr François Dumonteil。

3、會議主要內容：全體大會最後 1 場借鑒首場的主題(即達到適當的平衡)，探討矯正措施的基本原則，以及何時、什麼干預是適當和有效的問題。該場次討論對於水平結合、多角化結合和垂直結合產生的競爭損害，矯正措施的效力、主管機關審查可採取的矯正措施及確保矯正措施執行之監督工具有何不同。與談人表示，隨著全球矯正措施的使用越來越普遍，國際合作對於實現矯正措施的平衡至關重要。

二、分組討論：研討會除全體大會外，並有 4 個分組討論(Breakout Session)時段，以促進與會者之意見交換及經驗分享。分組討論每一時段各有 3 個議題同時進行，共 12 場次，與會者可自行選擇有興趣之議題參與聆聽與討論，其議題包含：

(一) Breakout Sessions I：session 1「針對全體大會場次 1 主題之分組討論」(Breakout discussion of the plenary topic)；session 2「事後審查」(Ex-post reviews)；以及 session 3「法院之參與」(Engaging the judiciary)。

(二) Breakout Sessions II：session 4「科技協助文件檢視」(Technology assisted document review)；session 5「結合調查之國際合作,以及促進新興與小型競爭法主管機關之參與」(International cooperation on merger investigations, and fostering engagement with new and smaller .competition authorities)；以及 session 6「執法機關資訊及文件要求之比較」(Comparing regulators' information and document requests)。

(三) Breakout Sessions III：session 7「捕捉有問題的集中度」(Capturing problematic concentration)；session 8「評估線上及線下供給者之競爭」(Assessing competition between online and offline suppliers)；以及 session 9「潛在競爭與創新」(Potential competition and innovation)。

(四) Breakout Sessions IV：session 10「大型結合中的小規模重疊」(Small overlaps for big mergers)；session 11「界定子顧客群之市場」(Defining markets around a sub-set of customers)；以及 session 12「國際矯正措施」(International remedies)。

三、報告場次：本次在分組討論時段中，選擇 Breakout Session 10：「大型結合中的小規模重疊(Small overlaps for big mergers)」場次，並以本會重要結合作案與各國競爭法主管機關及其他非政府部門之律師、學者等進行資訊交換作為報告之議題，報告內容擇要：

(一) 本會報告內容：

1、統計數據：根據本會近 3 年(106 年至 108 年)統計資料顯示，向本會申報結合案件計 171 件，其中不禁止結合案 63 件、禁止結合 2 件係參與結合事業於相關市場有高度重疊之情形，其餘 106 件為不予管轄、無須申報或資料不齊備而停止審議。大致上，參與結合事業在相關市場有小部分重疊之案件，本會多半是不禁止其結合。

2、結合審查因素：本會審議結合案件係依照公平交易法及本會對於結合申報案件之處理原則，主要考量市場占有率(參與結合事業之合併市占率及個別事業之市占率等)、可能的競爭關係、結合內容涉及重大公共利益、限制競爭疑慮等因素。

3、案例分享：鴻海公司與夏普公司結合案。

(1) 本結合案之困難與挑戰，主要在於適當地界定相關產品市場及地理市場範圍。本案以電子製造服務(下稱 EMS)作為產品市場界定，並輔以資訊電子產品、通訊電子產品、消費性電子產品等 EMS 次級市場進行分析。另地理市場，考量 EMS 業者為達到快速接單生產及出貨，多在全球各地設廠，以滿足客戶及市場需求，並儘可能縮短生產供應鏈，以獲得客戶青睞，且由國內接單在海外工廠生產實屬常態，故 EMS 之製造與服務範圍遍及全球，客戶可依價格、品質等條件自由選擇 EMS 來源，且產品無運輸障礙，本案地理市場得界定為全球市場。

(2) 在水平結合部分，鴻海公司與夏普公司於 EMS 市場之全球合併市占率不高，而再以 EMS 之次級市場進行劃分，參與結合事業於 EMS 之通訊電子產品、資訊電子產品及消費電子產品等次級市場市占率

亦不高，結合後市場結構未見顯著改變。此外，近年來品牌大廠積極尋求 EMS 之商機，利用剩餘產能跨足 EMS 市場，並得透過分散供應鍵方式強化其抗衡力量，2 家公司結合後仍須以有利之價格積極爭取客戶訂單，故在水平競爭部分應無顯著限制競爭疑慮。另本結合同時徵詢產業主管機關意見，鴻海公司與夏普公司在產品、技術與客戶有諸多互補之處，有助於強化研發創新能力，預期能帶動國內相關產業鏈發展，本結合案經綜合評估尚無顯著限制競爭之疑慮，故依公平交易法第 13 條第 1 項規定，不禁止其結合。

- (3) 議題：為激發與會者對分組結合模擬案例的思考模式，報告人提出若本案既定的條件略為修改，將相關地理市場界定認定為國內市場，而非全球市場的情況下，對本結合案的決定是否會改變，抑或是採取其他適當的矯正措施(對參與結合事業附加負擔等等)。

4、小結：本會審查結合申報案件，市場界定仍是一個重要且複雜的因素，即使在大型結合案中，參與結合事業僅在一個相關市場有小部分的重疊，且本會皆謹慎地調查及評估其限制競爭疑慮，以確保所作的決定皆符合正當性。

## (二) 結合模擬案例：

### 1、背景：

- (1) Miners Inc 建議收購 The Big Mine Company (下稱 TBM)。兩者都是在很大程度上互補的全球礦業公司。兩家公司的全球年收入均為 30 億美元。
- (2) 假設您在 A 國的國家競爭主管機關工作。在 A 國：
- A. 唯一重疊的領域是商品 X 的生產，商品 X 是一種重量輕但極有價值的商品。
- B. Miners Inc.擁有一座大型礦山，在那裡生產包括商品 X 在內的多種產品，以及年總收入達 6 億美元。
- C. TBM 經營兩座礦山，一座生產商品 X 和其他兩種產品，年總收

入為 2.5 億美元；另一座生產其他各種產品，年總收入為 3.5 億美元。

D. 每家公司從商品 X 取得的年總收入為 5,000 萬美元，儘管其中 90% 來自出口，每年的國內銷售額只有 500 萬美元。

(3) 您的初步調查顯示了有關商品 X 的以下資訊：

A. 這是一種全球貿易商品，其國際基準價格已被廣泛發布，又因為運輸成本占總成本的比例很小，幾乎可以在世界上任何一個港口獲得。

B. 在全球範圍內，商品 X 的生產商眾多。結合方在全球的總供應份額約為 20%，惟在 A 國，他們是僅有的兩個生產者。

C. A 國對商品 X 徵收大量進口稅。因此，國內價格通常與國際價格不同。

2、假設性任務：

(1) 您最初的想法是，在 A 國中存在商品 X 的單獨市場，並且擬議的交易有可能實質減損該市場的競爭。但是，您知道在全球交易方面及在商品 X 的全球供應方面都是很小的重疊。

(2) A 國對結合並沒有官方的「微小不罰」政策，但有規定主管機關考慮「其決定的相稱性」。決策者必須決定任何決定是否相稱。

3、討論

(1) 決策者有哪些選擇，包括潛在的矯正措施？

(2) 您認為決策者在決定其決策是否相稱時需要考慮哪些因素？

(3) 在提出最終建議之前，您是否還想獲得其他類型的資訊或分析？

(4) 除了撤資礦山，是否還可以考慮其他潛在的矯正措施？

4、引入因素討論

(1) 在 A 國中有某商品 X 的客戶建議，將 TBM 的礦山賣給另一家公司可以維持競爭。Miners Inc. 則認為，這樣的舉動將是不成比例的，因為這將造成大量的資產損失，且會遠遠超過回復競爭所需的資產

。您怎麼看？

- (2) 有人建議，行為面矯正措施(即消極禁止結合後事業所得從事之競爭行為，或是要求事業積極採行具降低或排除競爭疑慮特定行為作為結合案之負擔)可能更相稱，倘以國際價格為價格上限能有效嗎？

(三) 互動與討論：

- 1、Allen & Overy 律師事務所的澳洲合夥人 Jürgen：處理結合案件，須先從參與結合事業在哪些市場有水平重疊著手，其次是市場界定將影響結合申報的門檻，再者，才是觀察結合前後的變化、對於市場限制競爭效果，如經濟分析理論(HHI)或其他方法等。本分組討論的結合模擬案例，若是德國競爭主管機關，可能會是同意其結合而不附加任何的矯正措施 (remedy)，因為參與結合事業其實生產相當多的產品品項，非只有一項產品。如果對於某一特定產品在國內市場具有市場力量，但對於全球市場的市場規模微小，實際上，競爭法主管機關在決定准否時，應該可考量多種的矯正措施，可供大家討論，並沒有一定的標準答案。
- 2、哥倫比亞競爭法主管機關 Aura：在哥倫比亞結合申報的門檻須參與結合事業的市占率需達 20%以上，所以對於參與結合事業在水平市場的重疊性小的交易(即事業結合)，並不需要審核。在審查結合的重點及困難之處在於，需收集大量資料來衡量結合雙方在水平市場重疊的實質影響程度、排他性、對下游業者的影響，可採取哪些行為面矯正措施。對於結合模擬案例，在哥倫比亞的審查結果，因為結構面矯正措施(即主管機關以調整市場結構的方式，來預防結合完成後所可能出現之反競爭效果)，將有很大的挑戰，比較有可能是採取行為面矯正措施，例如要求不可以有差別待遇、提供相關產業及營業資料查核等等措施。
- 3、美國競爭法主管機關：一開始幽默回答，假設案例在美國大概只能禁

止結合，雖與其他國家普遍採取行為面或結構面矯正措施之決定不同。美國競爭法主管機關在界定地理市場及產品市場後，相關市場若存在反競爭疑慮，除禁止結合外，亦考量是否有從結構面分割資產或者採取行為面矯正措施方式處理可能。

四、結合模擬案例：在其他分組討論場次中，主持人提供了簡單的結合模擬案例，會中雖然並未對前揭案例作出最適判斷與結論，惟方便與會者利用結合模擬案例進行更多討論：

(一) Breakout session 6 「執法機關資訊及文件要求之比較」(Comparing regulators' information and document requests)：強制性資訊和文件要求通常由於範圍、負擔和時間安排而成為結合控制中一個有爭議的問題。本場次提供 1 個簡單的結合模擬案例，與會者就執法機關資訊及文件要求之比較進行討論，例如資訊和文件要求有哪些選項？各種方法的優缺點是什麼？

1、案例背景：智利擁有龐大的銅礦開採業。由於礦藏的獨特地理位置，需要使用一種特殊的研磨機來研磨礦石。該研磨機使用獨特的研磨機制，而該機制主要在智利使用，在世界上也有一些國家使用（交易可能需要申報）。此類銅磨機僅在智利生產。迄今為止，即使價格上漲，也沒有進口到智利，這很可能是因為這些研磨機採用了獨特的機制，並且需要大量的沉沒投資來尋找新的海外供應商來開發特定技術，尤其是在沒有本地經驗和工程專業知識的情況下。話雖如此，目前有幾家新的海外公司正在為智利以外的其他採礦/礦產（非銅）應用開發磨床產品和技術，這些公司正在尋求國際擴張以為其增長提供資金。另外，由於高度的磨損，研磨機的使用壽命約為 5 年；每個礦山都有許多研磨機，因此經常進行購買/銷售，而大多數銅礦開採商每 2 年至 4 年就對研磨機進行招標。

2、市場競爭者

(1) 智利有 10 個銅礦工需要智利銅磨機。市場上有 4 個智利銅磨機供

應商，且根據過去 5 年的銷售情況，智利銅磨機銷售收入的市場份額約為：

Alpha 公司：45%

Beta 公司：35%

Charlie 公司：15%

Delta 公司：5%

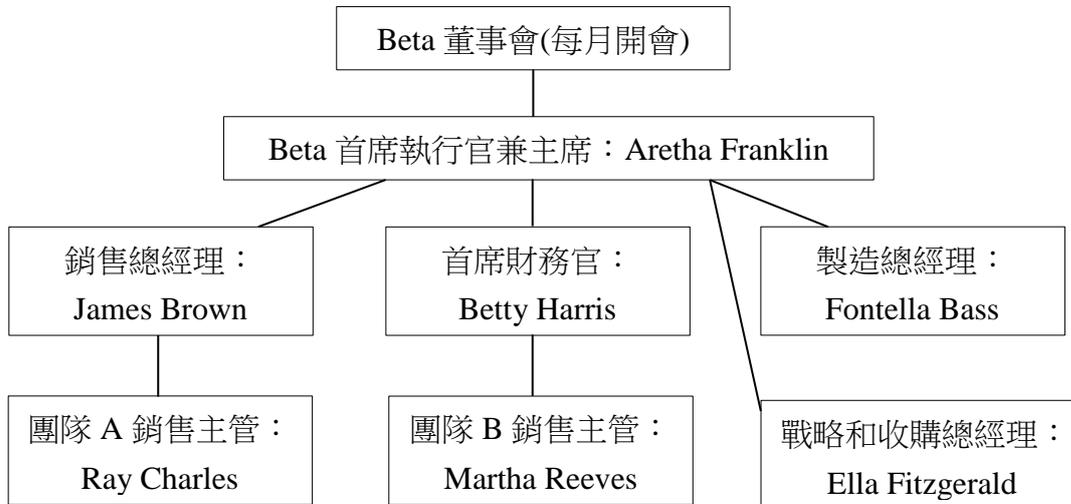
- (2) 除了 Delta 公司，近年來的市場份額一直相當穩定，且每個公司都銷售相似的產品。Delta 公司僅在 3 年半前才進入市場。它使用一種稱為“RockSmash”的技術，這意味著其研磨機可以將礦石的破碎效率提高約 20%，但售價大致相同。每個人都在談論 RockSmash 將如何改變行業。工程學天才 Sam Delta 是非常富有的 Wendy Delta 的女兒，最初是在聖地亞哥大學攻讀博士學位時發現了這項新技術。RockSmash 是一項獲得專利的技術，但是所有三大運營商都在探索類似的創新，包括 Alpha-Atomizer 和 Beta-Basher，如果它們首先獲得成功，則距離發布還有好幾年的時間。

### 3、結合案

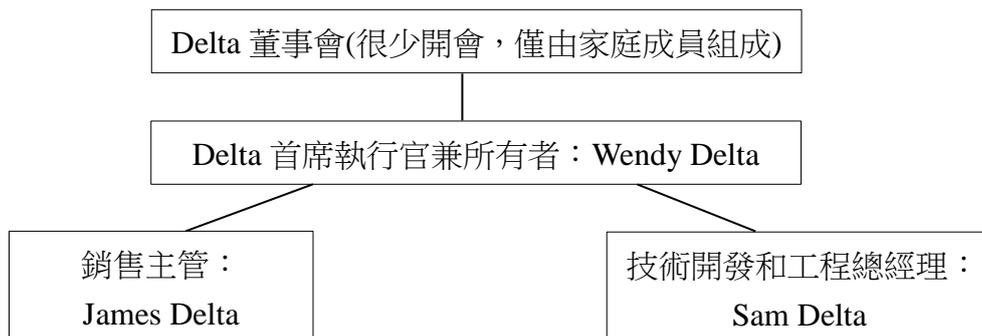
- (1) Beta 公司提議收購 Delta 公司。Delta 公司表示，此次結合將幫助其與 Alpha 公司展開更積極的競爭；Beta 公司則表示，可以在未來 5 年內在其現有製造工廠中部署 RockSmash 技術。本結合案 Beta 公司將以 Delta 公司前年收入的 5 倍價格購買 Delta 公司。內部文件中結合的代號為“Project KO”。
- (2) 競爭主管機關已決定結合應進入第 2 階段(即做出最終決定之前的最後一個階段)。

### 4、Beta 公司和 Delta 公司的組織結構圖

(1) Beta 公司：



(2) Delta 公司：



(二) Breakout session 9 「潛在競爭與創新」 (Potential competition and innovation)：事件的概率臨界值對於競爭分析的影響。本場次提供 2 個簡單的結合模擬案例，與會者討論了有關如何衡量概率以及如何在如此多的不確定性下做出決定等難題。

1、GlaxoSmithKline/Novartis Merger — 這是 2014 年的大型製藥合併。作為交易的一部分，Novartis(即諾華)建議收購 GlaxoSmithKline(即葛蘭素史克，下稱 GSK)的某些腫瘤產品。有關這些產品和市場的關鍵事實說明如下：

(1) GSK 有兩種已獲批准的腫瘤產品，分別稱為 “B-RaF 抑製劑” 和

“MEK 抑製劑”，並用於治療黑色素瘤。而 Novartis 則正在研發單獨使用的 B-RaF 和 MEK 抑製劑。另 GSK 和 Novartis 都在開發 B-RaF 和 MEK 抑製劑的組合產品；惟 GSK 前揭組合產品處於臨床試驗的更高級階段。

- (2) Roche 是市場上唯一的其他 B-RaF 抑製劑，並且與 Novartis 的 MEK 抑製劑處於相似的開發階段，而 MEK 抑製劑僅可與 B-RaF 抑製劑組合使用。另 Roche 和 GSK 的聯合療法被認為是等效的；Novartis 的聯合療法有可能變得更好，但尚未得到證實。
- (3) 黑色素瘤可通過化學療法、B-RaF 或 MEK 抑製劑的單一療法、B-RaF / MEK 抑製劑聯合療法，以及一類稱為“免疫療法”的新型藥物進行治療。化學療法是最古老的療法，效果不是很好；B-RaF 抑製劑已成功治療一些患者；B-RaF / MEK 聯合療法預計比 B-RaF 單一療法更有效；免疫療法是一類可以完全治癒的新型藥物，但到目前為止僅對 1/3 的黑色素瘤患者有效。
- (4) B-RaF 和 MEK 抑製劑也正在單獨或組合研究用於其他類型的癌症。GSK 和 Novartis 的 MEK 抑製劑是卵巢癌晚期發展中唯一的抑製劑，且 GSK 和 Novartis 都正在接受 III 期臨床研究，以使用 MEK 抑製劑治療卵巢癌。又卵巢癌 II 期臨床研究中，只有 Astra Zeneca 具有 MEK 抑製劑，因此，與雙方的藥物相比，其離市場更遠。
- (5) 另 GSK 和 Novartis 都正在進行 I 期和 II 期臨床試驗，以研究其 MEK 和 B-RaF 抑製劑作為單一療法或聯合療法，在許多其他類型的癌症中的潛在用途，特別是大腸直腸癌和肺癌。在早期階段，尚不確定它們是否會完全進入市場。
- (6) 有關前述產品和市場的關鍵事實彙整如下表 1 及表 2：

表 1 – 雙方用於治療晚期黑色素瘤的 B-Raf 和 MEK 抑制劑

	B-Raf 抑制劑	MEK 抑制劑	B-Raf/MEK 抑制劑
<b>Novartis</b>	LGX 818 B-Raf 突變的黑色素瘤 (III 期)	MEK 162 N-Ras 突變的黑色素瘤 (III 期)	LGX 818 和 MEK 162 B-Raf 突變的黑色素瘤 (III 期)
<b>GSK</b>	Tafinlar B-Raf 突變的黑色素瘤 (已批准)	Mekinist B-Raf 突變的黑色素瘤 (已批准)	Tafinlar 和 Mekinist B-Raf 突變的黑色素瘤 (III 期)

表 2 - B-Raf 和 MEK 臨床試驗計劃的競爭格局

	B-Raf 抑制劑	MEK 抑制劑	B-Raf/MEK 抑制劑
大腸直腸癌			
<b>Novartis</b>	I/II 期	I/II 期	
<b>GSK</b>			II 期
非小細胞肺癌(NSCLC)			
<b>Novartis</b>	II 期		II 期
<b>GSK</b>	II 期		II 期
黑色素瘤腦轉移			
<b>Novartis</b>			II 期
<b>GSK</b>	II 期		II 期
葡萄膜黑色素瘤			
<b>Novartis</b>		III 期	

(7) 討論：

- A. 您如何定義相關市場？對於非常早期的臨床研究，我們可以依靠哪種類型的證據？您如何解釋化學療法和免疫療法？我們能否定義一個超越產品方法的創新空間？產品市場的定義對結合的最終分析是否重要？
- B. Novartis 是治療黑色素瘤的潛在進入者嗎？如果聯合療法獲得批准的概率只有 40%，您的觀點會改變嗎？
- C. 我們是應該關注後期產品線的重疊，還是應該關注研究早期產品線的重疊，即使它們離市場的實際銷售相距甚遠？在企業重疊的

創新空間中，造成損害的關鍵因素是什麼？雙方及其行業競爭對手的研發努力、能力和產出是否為相關指標？如果是的話，確認它們的相關標準和證據是什麼？

D. 結合是否有創新效應？我們應該如何看待這樣一個事實：不同的藥物正被研究用於不同的用途？

2、Zap / Click2eat Merger — 這是 2016 年在以色列擬議的結合案。有關這些產品和交易時市場的關鍵事實說明如下：

- (1) Zap 和 Click2eat 都運營專門的平臺，這些平臺可為餐廳和餐廳客戶提供服務。對於餐廳客戶來說，雙方提供了可搜尋的餐廳列表、預訂表的功能，以及發布評論和評分的功能；對於餐廳來說，雙方提供了訪問潛在餐廳客戶和增值服務的途徑，例如廣告和託管軟件服務（包括餐桌預訂服務和非客戶面向的業務生產力工具）。
- (2) Zap 和 Click2eat 運營著以色列前兩大餐廳搜尋入口網站。市場上只有 1 個競爭對手，惟其市場份額要小得多。
- (3) Google 沒有提供專門的餐廳搜尋入口網站，但其用戶可以在常規的搜尋引擎中搜尋餐廳。
- (4) Zap 和 Click2eat 是以色列唯一向餐廳提供增值服務的餐廳搜尋入口網站供應商。
- (5) 餐廳搜尋入口網站市場的特點是網絡效應—餐廳搜尋入口網站的價值，隨著餐廳顧客數量的增加而增加，反之亦然。成功地招募（和留住）餐廳和顧客到餐廳搜尋入口網站是一項挑戰，並且可能涉及巨大的營銷成本。
- (6) 討論：
  - A. 您想查看哪些資訊來確定此交易是否引發競爭問題？
  - B. 這是一個相對較新的市場，重要嗎？您如何預測它將如何發展？
  - C. 誰將被視為潛在進入者？是什麼使它們成為合併公司的潛在競爭對手？您如何評估它們的競爭力可能會變得有多強大？

D. Google 目前不在市場上。如果是 Google 收購，您的結論會改變嗎？您有多確定它會進入市場？那會成功嗎？

E. Google 進行的收購會帶來任何競爭好處嗎？

### 參、心得與建議

(一) 本次研討會的主題係探討競爭法主管機關如何在變動市場環境下實行結合管制及矯正措施，又分組討論以假設案例為基礎，與會者分享各國實務執行經驗並以不同觀點進行交流與討論。分組討論中雖然並未對各假設案例作出最適判斷與結論，惟仍可作為結合矯正措施的未來思索方向，並期許能藉此討論過程，從其中擴展本身國際觀及視野。前揭分組討論的時間並不長，主要目的仍在於激發參與者的討論，並汲取各界廣泛觀點，例如競爭法主管機關知悉矯正措施本身應與案件之交易行為及競爭減損之間緊緊相扣，惟倘水平結合案件係將直接影響市場結構與市場力量之配置時，是否實行結構面矯正措施較合適？又垂直與多角化結合案件主要來自於結合後之相關具潛在排除競爭效果之交易安排，是否實行行為面矯正措施較屬直接且立即矯正之手段？結合事業倘是受管制產業時，由於監督資訊取得容易，行為面矯正措施是否較能有效實施？具有高度動態競爭特色之產業市場類型，由於競爭環境變動快速，使結構面矯正措施實施成本很高，是否較適宜採行行為面矯正措施？另矯正措施是否得儘可能注意不要與其他法規產生競合衝突的問題等等。

(二) 本次會議適逢武漢肺炎(COVID-19) 疫情蔓延世界各國，當時出發前夕，澳洲有高達 20 多人確診，且已有部分與會者因擔心自身安全而取消參與會議，而結合工作小組也為此疫情進行相關因應預防措施，如鼓勵與會者不握手(以減少直接接觸)、研討會上提供手部消毒劑等等。雖本會不畏疫情與會，更可見我國參與國際大型會議的積極性，惟仍建議未來本會與會人員要持續關注疫情，並等待本會下達前往與否的指示。

(三) 此次擔任分組討論之報告人，會議前與分組討論主持人及其他報告人密切聯繫，且針對報告之進行方式、內容及案例重點相互討論，再由主持

人彙整各報告人分享之內容並提出該分組討論的假設案例。本次結合研討會對於會議過程及重點安排相當仔細，並預留充分時間讓與會人士發表意見。建議未來本會與會人員倘欲爭取報告者，可先就會議主題之案例進行研讀，並扣合相關爭點採取重點式報告，以免會議討論方向或提問過於發散。另外，本次研討會鼓勵報告人不要使用投影片報告，因而會場上鮮少有可資參酌的相關資料，而分組討論的重點是期許報告人及與會者針對彼此不同的概念、想法作分享，以擴展一些新想法，所以增進英語聽說能力是讓我們跟國際接軌的第一要務。