

# 强生公司因限制最低转售价格构成垄断被罚53万

<http://www.sina.com.cn> 2013年08月02日 07:20 中国青年报

判决书4.4万字 强生公司因限制最低转售价格构成“垄断行为”

垄断案，国内终于有了原告胜诉的先例

高远 本报记者 周凯

今天上午9时30分，全国首例纵向垄断案(纵向垄断是指在上下游，不具有直接竞争关系的经营主体间达成了排除、竞争协议。——记者注)在上海市高级人民法院终审宣判。法院撤销了原审判决，判决被上诉人强生(上海)医疗器械有限公司、强生(中国)医疗器械有限公司(以下均简称强生公司)应在判决生效之日起10日内赔偿上诉人北京锐邦涌和科贸有限公司(以下简称“锐邦公司”)经济损失人民币53万元，驳回锐邦公司的其余诉讼请求。

至此，这起受到国内外学界、业界高度关注的垄断案在历经两级法院长达3年时间的审理之后，终于尘埃落定。

记者注意到，今天的判决书长达71页。在我国《反垄断法》颁布五周年之际，这成为中国历史上第一起原告胜诉的垄断案生效判决，这也预示着今后垄断纠纷中处于相对弱势的原告方，只要举证充分，就能依法受到法律的保护。

强生“重罚”锐邦

锐邦公司是强生公司医用缝线、吻合器等医疗器械产品的经销商，与强生公司有着长达15年的经销合作关系，经销合同每年一签。

2008年1月，强生公司与锐邦公司签订《2008年经销合同》(以下简称《经销合同》)及附件，约定锐邦公司在强生公司指定的相关区域销售缝线部门的产品，在此期间，锐邦公司不得以低于强生公司规定的价格销售产品。

当年3月，锐邦公司在北京大学人民医院举行的强生医用缝线销售招标中以最低报价中标。4月，强生公司人员对锐邦公司的低价竞标行为提出警告。7月，强生公司以锐邦公司私自降价为由取消其在外院、北京整形医院的经销权。从8月15日起，强生公司不再接受锐邦公司医用缝线产品订单。9月，强生公司完全停止了缝线产品、吻合器产品的供货。事实上2009年，强生公司也不再与锐邦公司续签经销合同。2009年以后强生公司修改经销协议，放弃了一直以来的最低转售价格限制。在锐邦公司与强生公司合作的15年间，涉案的医用缝线产品价格基本不变。

巨额损失引发诉讼

2010年8月11日，锐邦公司诉至法院，要求强生公司赔偿因执行该垄断协议对锐邦公司

低价竞标行为进行处罚而给其造成的经济损失1400余万元。

2012年5月18日，一审法院作出判决，认为锐邦公司举证不足，不能证明此案所涉限制最低转售价格协议造成了“排除、限制市场竞争”的危害，不能认定其构成《反垄断法》所规定的垄断协议，故判决驳回其诉请。

锐邦公司不服，于2012年5月28日提起上诉，上海高院先后于2012年8月30日、2012年10月30日、2013年1月21日三次开庭审理，锐邦公司和强生公司在法庭上展开了新一轮的唇枪舌剑，并分别委托了对外经济贸易大学教授龚炯、上海财经大学教授谭国富两位国内知名经济学家向法庭提供专家意见。这场诉讼受到国内外业内人士的高度关注，被称作“中国首例纵向垄断案”。

### 上海高院认定构成垄断

由于案件复杂、涉及内容专业，锐邦公司和强生公司在法庭上就案件是否适用《反垄断法》、锐邦公司是否具有原告诉讼资格、垄断协议是否以具有排除、限制竞争效果为构成要件、如何分配举证责任、双方签订的限制最低转售价格协议是否构成垄断协议以及锐邦公司的损失赔偿如何计算等六大焦点进行了激辩。

上海高院经审理后认为，本案争议应当适用《反垄断法》，被上诉人在2008年《经销合同》及附件中制定的限制最低转售价格条款在本案相关市场产生了排除、限制竞争的效果，同时并不存在明显、足够的促进竞争的效果，构成《反垄断法》第十四条所规定垄断协议。被上诉人对上诉人违反限制最低转售价格协议行为所作处罚以及之后停止缝线产品供货的一系列行为，属于《反垄断法》禁止的垄断行为，应当对其垄断行为造成上诉人的经济损失承担赔偿责任，但其赔偿范围应限于上诉人2008年因缝线产品销售额减少而减少的正常利润，法院对其所主张损失赔偿数额依法予以调整，综合考虑同行业其他品牌销售价格、相关税负等因素。上诉人其他损失主张缺乏事实与法律依据，法院不予支持。据此，法院判决撤销原判，强生公司应在判决生效之日起10日内赔偿锐邦公司经济损失人民币53万元，驳回锐邦公司的其余诉讼请求。

日前正在参加“第二届中国竞争政策论坛”的国内知名反垄断法专家、国务院反垄断委员会专家咨询组副组长、对外经贸大学竞争法中心主任黄勇教授在获悉此案判决内容后表示：“这是具有历史里程碑意义的判决，44000余字的判决书，过半篇幅的精辟说理论证，表明了继美国、欧盟之后，中国法院在审理反垄断法案件方面不仅具备了足够的专业能力，而且已经发展出了具有自身特色的审判理念。”

### 强生公司涉案产品“15年价格基本不变”

值得一提的是，在这场广受关注的纵向垄断案中，双方当事人邀请了经济学专家为自己出庭或提交书面意见，两位专家都采用了经济学上的“合理分析方法”。以下是在有关“强生公司涉案产品在15年间价格基本不变”方面的专家不同见解：

对外经济贸易大学教授龚炯认为，强生缝线产品在中国市场15年价格基本不变，系强生公司对其缝线产品采取跨期价格歧视策略的结果。即，有市场势力的生产商通过在不同时间确定不同的价格来将消费者分成具有不同需求函数的不同组合，通过初期向消费者索取高

价，让那些购买力强的消费者首先消费，随后沿需求曲线逐渐降价，以吸引大众消费。生产商早期靠单笔高价交易获得高额利润，后期靠交易规模扩大来获取利润。强生公司的这种限制转售价格行为，导致了产品价格被人为提高，大大减少了消费者剩余，社会总福利遭受损失。

上海财经大学教授谭国富则认为，强生公司缝线产品的绝对价格在15年中保持基本不变，并不能因此证明强生公司采取“跨期价格歧视”的定价策略，考虑通货膨胀因素，其相对价格一直在下降。相反，缝线产品的价格没有因限制转售价格而导致上升，所以不能认为限制最低转售价格的行为减少了社会总福利。

针对两位经济学专家的不同解释，记者采访了本案审判长、上海高院知识产权庭副庭长丁文联。他表示，专家出庭的做法在垄断案中很有必要，法院也充分考虑了两位专家的意见。合议庭最后认为，尽管如强生公司所述，医用缝线产品市场不断有新品牌加入，但强生公司可以以15年不变的价格从容应对竞争，充分说明强生公司对其缝线产品具有很强的定价能力，涉案产品缺乏需求弹性又更加巩固了强生公司的定价能力。这一点，对于法院综合考量“相关市场竞争是否充分”和“强生公司在相关市场是否具有很强市场地位”两项因素均非常重要。

丁文联同时指出，本案的判决充分体现了《反垄断法》的立法目的，尤其是在维护患者作为消费者的利益、以及全社会的公共利益方面。《反垄断法》第一章第一条规定，为了预防和制止垄断行为，保护市场公平竞争，提高经济运行效率，维护消费者利益和社会公共利益，促进社会主义市场经济健康发展，制定本法。

本报上海8月1日电

【新浪财经手机客户端下载 安卓客户端下载】

文章来源：<http://finance.sina.com.cn/chanjing/gsnews/20130802/072016322154.shtml>