

责任编辑:张高青
电话:021-63212799-211
E-mail:mo-jun@163.com

2021年11月15日

9月27日,公牛集团股份有限公司因涉嫌违反《中华人民共和国反垄断法》被浙江省市场监督管理局处以2.9481亿元人民币的高额罚款,约占公牛集团2020年度中国境内销售额98.27亿元的3%。业界哗然,谁曾料一个“卖插座”的公司竟然也会触及垄断?

公牛集团到底“垄断”在哪儿?

执掌公牛集团的实际控制人——阮立平与阮学平兄弟二人被业内称作隐形富豪,行事向来低调,分别持有公牛集团43.14%的股份。从2021年福布斯排行榜上看,阮立平、阮学平俩兄弟以75亿美元的身价同居榜单第334位,两人合计财务高达150亿美元,约合人民币970亿元。在同一榜单上,三棵树、中国联塑集团、东方雨虹、红星美凯龙、居然之家等知名家居企业排名均不及这兄弟二人。公牛集团股价虽然已由每股257.9元的价格跌至163元关口(截至9月30日),但总市值依旧有近千亿之多。很难想象,一个小小的插座竟然会孕育出市值近千亿的庞然大物,公牛集团“插座一哥”的称号可谓当之无愧。

但不论是市值还是行业地位,最终都不足以定调一家企业涉嫌垄断。从此次浙江省市局对公牛集团出具的《行政处罚告知书》中看,公牛集团主要违反了《中华人民共和国反垄断法》第十四条“禁止经营者与交易相对人达成下列垄断协议。”

经查,自2014年至2020年,公牛集团在全国范围内(不含港澳台地区,下同)在转换器、墙壁开关插座、LED照明、数码配件等电源连接和用电延伸产品销售渠道与交易相对人(经销商)达成并实施固定和限定价格的垄断协议,排除、限制了市场竞争,损害了消费者权益。

所以,此次执法部门判断公牛集团是否涉及垄断,主要考察了公牛集团在与经销商之间的行为是否产生了限制竞争的效果,市场竞争是否充分,被告市场地位是否强大,被告实施限制转售价格的动机、限制转售价格的竞争效果等方面因素。

具体到浙江省市局对公牛集团《行政处罚决定书》中,浙江省市局首先在转售价格合同方面指出公牛集团存在非法管控行为:2020年间,公牛集团制定了含有固定产品转售价格、限定最低转售价格内容的《市场运营规范》《经销商管理规则》《线上市场管理规范》《承诺书》等文件,并通过发布价格政策、与经销商签订经销合同、承诺书等方式,实现对产品价格的管控。

其次,浙江省市局认为,公牛集团固定和限定价格的行为在线上 and 线下经销商均得到了实际执行,当事人还通过强化考核监督、委托中介机构维价、惩罚经销商等措施,进一步强化固定和限定价格协议的实施。

最后,浙江省市局参考上述事实定调称,公牛集团2018年11月,当事人的转换器产品(移动插座)被工信部和中国经济工业经济联合会确定为制造业单项冠军产品。2019年、2020年,当事人的转换器、墙壁开关插座产品在天猫市场线上销售排名均为第一,转换器产品天猫市场占有率分别为65.27%和62.4%,墙壁开关插座产品天猫市场占有率分别为28.06%和30.7%。鉴于当事人产品的市场优势地位,经销商对其重点产品具有一定依赖性。当事人固定和限定价格的行



家居行业老牌企业大自然家居控股有限公司(以下简称“大自然家居”)再次提及“千亿”家居战略目标。在2021年大自然家居创业者大会上,大自然家居董事局主席兼CEO首席执行官余学彬表示,新的三年,要“完成‘再造一个大自然’的目标,全面奔向千亿家居梦想。”

要想成为千亿级别的企业,离不开企业综合实力和外部环境综合发展的结果,同样也离不开企业家的认知边界与认知深度。让我们看看大自然家居的“千亿”梦究竟有哪些底气。

“九大战役”支撑

为,排除、限制了相关产品在经销商之间的竞争和在零售终端的竞争,损害了消费者合法权益和社会公共利益。

所以说,此次公牛集团遭罚的主要原因还是因为公司将手伸进了经销商的“裤兜里”,从而间接损害了消费者的利益。为便于理解,以酒类市值最高的茅台酒举例,超高的市值本身与优越的行业地位并不说明茅台酒是一家垄断企业,茅台酒多少钱批发给经销商,茅台当然是有定价权的,但如果茅台干涉了经销商对外销售的定价策略,那么茅台就会被定性为涉嫌垄断。因为,经销商往往为了扩大利润,会采取适当降低价格,提高服务附加值等方式来进行获客,等于经销商在自己的范围内让利给消费者引流创收,但如果对经销商转售价格进行限定或控制,那么则势必会剥夺经销商这部分利益,从而最终损害消费者的利益。

国家反垄断治理利剑高悬

“必求垄(龙)断而登之,以左右望而罔市利。”2000多年前,孟子在《孟子·公孙丑下》一文中,首次提及垄断一词,尽管千年间辞藻上不停衍变,但自古商人肆意逐利的特质依旧没有改变。时过境迁,2021年,我国迎来了“反垄断”的高峰时刻,处罚力度、执法频率为历年来罕见。

2020年1月2日,国家市场监督管理总局就《反垄断法》修订草案公开征求意见后,在《修订草案》中除将互联网企业一并纳入外,而且加大了对垄断的处罚力度。此外,在2021年《政府工作报告》中对治理垄断早有定调:“构建高水平社会主义市场经济体制,激发各类市场主体活力,加快国有经济布局优化和结构调整,优化民营经济发展环境。建设高标准市场体系,全面完善产权制度,推进要素市场化配置改革,强化竞争政策基础地位,完善竞争政策框架。”

2021年6月21日,浙江省市场监督管理局(知识产权局)发布了《浙江省市场监督管理局、浙江省发展和改革委员会、浙江省财政厅、浙江省商务厅关于进一步落实公平竞争审查制度的意见》(以下简称“意见”),《意见》指出:“实施公平竞争审查制度是党中央、国务院和省委、省政府深化经济体制改革的重大决策部署。党的十九届四中全会明确提出,强化竞争政策基础地位,落实公平竞争审查制度。《国务院关于在市场体系建设中建立公平竞争审查制度的意见》(国发〔2016〕34号)、《浙江省人民政府关于在市场体系建设中建立公平竞争审查制度的实施意见》(浙政发〔2016〕44号)实施以来,我省公平竞争审查工作取得积极成效,但还存在审查



规则仍需完善、制度刚性约束不足、一些地方和部门思想认识不到位、政策措施审查不全、审查质量不高等问题。

为深入贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府统筹推进疫情防控和经济社会发展的决策部署,营造公平竞争的制度环境,助力“六稳六保”目标任务和‘两手硬、两战赢’,根据《优化营商环境条例》《浙江省民营企业发展促进条例》和《市场监管总局等四部门关于进一步推进公平竞争审查工作的通知》(国市监反垄协〔2020〕73号)要求。”

浙江省市场监督管理局明确用3年左右时间,基本建成全面覆盖、规则完备、权责明确、运行高效、监督有力的公平竞争审查制度体系,制度权威和效能显著提升,政策措施排除、限制竞争问题得到有效防范和制止。此外,浙江省市场监督管理局在健全审查规则、完善工作机制、强化监督约束、加强组织保障等反垄断措施细则上均提出了明确的意见建议。

今年9月27日,最高人民法院在全媒体新闻发布厅发布人民法院反垄断和反不正当竞争典型案例专题记者发布会,除了将数家互联网知名企业作为国家打击垄断的重点目标外,此次发布会上还点名了民生等高新技术企业,足见国家此次对“反垄断”的重视程度。

综上所述,我国今年如此密集地展开“反垄断”行动,其目的不是表面上罚款那么简单,更深层的意义在于我国正致力于恢复市场竞争良性状态,重塑市场主体间有序的竞争秩序,从而释放搅动市场竞争、重塑竞争秩序的“鲶鱼效应”。因此,市场监管部门在为恢复市场竞争状态,以期将反垄断形成常态化机制,从而释放出更多的“鲶鱼效应”,以儆效尤,倒逼效仿者打消“赢家通吃”的非分之想。

家居就发布公告,拟以代价950万元收购广东优众家居100%股权,大自然家居表示,此次收购可通过无缝整合与集团现有业务(尤其是地板业务及整体装修服务)相辅相成。

1月25日,大自然家居斥资4亿元成立江苏大自然智能家居有限公司,并由大自然家居全资持股,进军智能家居领域,经营范围为智能家庭消费设备制造等。

实际上,大自然家居属于探索多品类大家居战略的老牌公司。自2011年,大自然家居在香港联交所主板挂牌上市后,就已经开始多元化部署家居一体化战略。2014年,正式进军大家居后,将地板、木门、橱柜三大产品作为战略品类,并将“大自然地板”更名为“大自然家居”。

2018年,大自然家居收购德国高端橱柜品牌Wellmann(威尔曼),弥补了橱柜在高端市场的短板,进一步丰富了大家居战略。在2019年广州建博会威尔曼参展上,展示橱柜、电视柜等柜类产品,完成从单一橱柜品类向全屋定制多品类扩张。

2020年,大自然家居并购波兰三层实木地板企业BalticWood S.A.,加快全球化战略布局进度。通过技术创新,不

少数关键“节点”

近几年里,大自然家居频频动作,扩大品类,提振业绩。

刚进入2021年,1月26日,大自然

然分布零散,少有龙头,但稍有不慎就会落入“垄断”陷阱。

事实上,公牛集团被罚并非家居企业“涉垄”先例,也非个案。2020年4月,山东省政府新闻办举办新闻发布会,山东省市场监管局在会上发布了市场监管部门反垄断四大典型案例。其中,山东银座家居等六家家居商场因实施垄断协议均被罚没10万元。

早在2016年10月14日,经原工商总局授权,原山东省工商局对山东银座家居、山东东亚金星家居有限公司等六家商场涉嫌垄断行为进行了立案调查。经查,2016年1月,六家当事人经过协商,以规范经营秩序、保护消费者权益为由,由山东东亚金星家居有限公司起草,联合签订了《告全体商户书—关于各大家居商场严禁商户参与各类商场外销售活动的通知》(以下简称“《告全体商户书》”),其主要内容包括“自2016年4月1日起,严禁所有商户参与此类由各媒体各网站及第三方营销平台组织的所有商场外销售活动,一经发现,各家居商场均将严肃处理,并将联合采取有效措施直至清除出场”。六家商场之间,六家商场与各媒体、各网站及第三方营销平台中的同种业务经营者,是《反垄断法》所指的具有竞争关系的经营者。六家商场的联合限制行为,其表象是为了规范经营秩序,但实际上阻碍了各媒体、各网站、第三方营销平台与相关商户之间的正常交易,同时限制了相关商户自由选择交易对象的权利,影响了消费者自由选取商品的便利性,该行为实质上是六家商场达成联合排除、限制竞争的垄断行为。2018年3月21日,

(王瑜)

中国建材与中石化签署战略合作协议

近日,中国建材集团和中国石油化工集团有限公司(下称“中国石化集团”)签署战略合作协议。中国建材集团党委书记、董事长周育先,中国石化集团党组书记、董事长张玉卓出席座谈会并见证签约仪式。中国建材集团总经理曹江林、中国石化集团总经理马永生代表双方签约。

周育先感谢中国石化集团的支持,他表示,中国石化集团是令人崇敬的大企业,也是世界级的标杆企业,中国建材集团各业务板块要全面对接服务中国石化集团。他重点介绍了中国建材集团在基础建材、新材料和工程技术服务三大板块的创新发展情况。他指出,集团通过创新将基础建材打造成了集资源综

合利用、协同处置废弃物、复垦还绿等全产业链运营的环境友好型产业,围绕“四个面向”,通过科技创新攻克了一批国家急需需要的新材料,保障了国家重大工程建设,通过集成创新打造了工程技术服务业务走出去“新名片”,通过商业模式创新建设了“我找车”智慧物流平台,打造了现代物流生态圈,正在发起设立新材料产业基金,加快科技成果产业化进程。周育先表示,双方合作基础良好,希望在防水材料和涂料产业、“我找车”油品和车后服务市场、高性能碳纤维等新材料领域和产业基金等方面共同深度推进发展,实现合作共赢。

张玉卓对中国建材集团的综合实力与竞争力表示钦佩,对中国建材集团在

创新发展、科技成果转化、国际化、体制机制等方面取得的成绩给予高度评价。他指出,中国石化集团和中国建材集团作为行业内的龙头央企,双方合作潜力巨大,双方签署的战略合作协议内容非常务实。希望双方未来进一步细化合作项目,加快推动早落地早见效。

中国建材集团副董事长李新华、副总经理常克利,中国建材股份副总裁兼北新建材董事长王兵,中国建材集团资本运营部总经理张华、科技管理部主任邵晓等;中国石化集团副总经理喻宝才、中国石化股份公司副总裁黄文生,集团化工事业部总经理李成峰、销售公司总经理李玉杏等参加座谈会并签约。

(钟究)

大自然家居“千亿”梦解析

然地板品牌领衔、多品牌并驾齐驱的大家居市场布局。

目前,旗下拥有大自然地板、大自然木门、大自然环保家装、Nature原装进口地板、Wellmann(威尔曼)欧洲全屋定制、大自然安尔暖低压地暖芯等多个品牌产品,在全球拥有超过5000家终端门店。

据2016年-2020年公开财报信息显示,营收分别为23.15亿元、25.5亿元、29.18亿元、34.27亿元、39.31亿元,同比增长分别为15.1%、10.1%、14.4%、17.4%、14.7%。在工程渠道方面,以地板为例,2020上半年工程销售额增长约26%。在2020年首选率中,大自然家居以8%的首选率排在圣象18%、书香门地14%、和邦盛世13%之后。

从当前营收规模来说,大自然家居距离“千亿”级别还很遥远,那么假如以十年为一个节点,十年后到2031年大自然家居能否顺利进入“千亿”级别,目前也还是个未知数。

少数关键“节点”

近几年里,大自然家居频频动作,扩大品类,提振业绩。

刚进入2021年,1月26日,大自然

月10日,东鹏控股董事长何新明在全国经销商峰会颁奖酒会的愿景栏里写下:“千亿东鹏,世界级企业”。2019年1月6日,在TATA木门年会上,创始人吴晨曦发表“趋势”主题演讲,对标格力,从行业品牌趋势、市场消费趋势和TATA的核心竞争力3个方面对TATA实现千亿目标的可行性进行了论证,也算是提出了TATA的千亿目标。

从企业发展战略来看,虽然家居建材企业纷纷将千亿作为战略目标,但所规划的路径各不相同,有进入大家居或新的材料领域,走多元化的大家居之路;也有专注本行,走单一品类的专业化之路。不管走哪条路,对于家居企业而言,要实现千亿目标,任何一条路径都不容易。

同样,想成为千亿企业,这五点要素也非常重要,一是企业家及职业化团队,在团队里是否有职业素养高、能力强、扩张型的各层级的职业经理人才体系;二是产品扩张能力,包括,从单品类到多品类的扩张能力,在以上公司中,真正成功从一个单品扩张到另一个单品的公司,只有欧派和九牧,一个从橱柜扩张到衣柜,一个从五金扩张到卫浴。

从多品类到系统集成能力,这个能力是产品力和装修交付能力综合进化的新物种,目前并没有代表性的公司;三是产能扩张能力,包括生产扩张能力、装修交付能力;四是商业模型;五是资本运作能力。

可见,要想成为“千亿”级别企业并不容易。谁将率先实现?值得期待。

(于帅卿)