策略聯盟與公平交易法－－以台灣電腦硬體業爲中心*

王立達**

目　次

壹、前言
一、本文緣起：實務案例的提出
二、本文分析架構
貳、策略聯盟與台灣電腦硬體業
一、策略聯盟
㈠策略聯盟之現象與定義
㈡策略聯盟之類型
㈢本文所探討之策略聯盟
二、台灣的電腦硬體業
㈠產業概況
㈡電腦硬體業與策略聯盟
參、國外反托拉斯法對策略聯盟之法政策
一、日本的經驗
㈠日本之執法實況
㈡執法政策的形成
二、美國的轉變
㈠從1970年代到1980年代
㈡國家合作研究生產法(National Cooperative Research and Production Act, NCRPA)
三、小結：兩種不同的法政策
肆、台灣公平交易法對電腦硬體業策略聯盟之法政策
一、現行公平交易法對策略聯盟的規範架構
二、就策略聯盟之特性而言
三、就台灣電腦硬體業產業狀況而言
㈠策略聯盟對於競爭的影響
㈡電腦硬體業對策略聯盟之需求
四、小結：公平交易法立法政策檢討
伍、實務案例解釋適用公平交易法之檢討：代結語

*本文初稿曾於1995年4月22日於台大法研所經濟法專題研究課程提出報告，承蒙廖義男教授、紀振清學長暨各位同學指正，謹申謝忱。不過文責自由作者自負。

**作者為台大法研所碩士班研究生。

壹、前言

一、本文緣起：實務案例的提出

隨著日本成爲經濟強國，其獨特不同於西方工業先進國家的企業經營方式與產業政策，也引起世人的注意。其中在通產省的指導下形成的緊密網路的各大企業集團，以及各大集團間的合作，爲其中榮榮大者。時至 1980 年代，世界上更吹起了一股策略聯盟 (strategic alliance) 旋風，各大多國公司 (multinational enterprise) 競相進行合作，尤其以航太、電腦、通訊、汽車、生化科技等五種產業爲最（註 1 ）。在此種潮流下，不僅策略聯盟成爲論述的熱門話題，成立策略聯盟似乎也成爲產業界不可抵擋的趨勢。

論述的熱潮，在法律領域也不例外。國外在直接管制策略聯盟的法領域：反托拉斯法（ antitrust law)（或稱競爭法 competition law ）上，不僅已有針對此議題的立法及司法裁判，同時在美國企業國際競爭力下降的危機意識，以及歐盟國家超越美日的企圖之下，以何種立法及執法方式（政策），使策略聯盟成爲競爭利器而整體而言不損及競爭，也是各界關心的重點。

而在我國，從過去到現在，已有某些策略聯盟個案出現，也有逐漸增加及集中於資訊業或進出口行爲的趨勢。同時在我國公平交易法施行後，這樣的案件也有提昇爲法律案件的可能。依據本文概略的瞭解與尋找，若從行政院公平交易委員會（以下簡稱公平會）刊載於該會公報的行政行爲來看，則於 1993 年以前台灣似乎並無有關策略聯盟的公平交易法案。 1994 年則出現了一個個案，即台灣 IBM 公司與摩托羅拉公司成立威力晶片技術服務中心聯合行爲案（註 2 ）。值此之時，檢討我國現有的相關立法與執法實務，並討論我國應有的立法、執法政策，應是正逢其時。

註 1 ：吳青松：〈產業策略聯盟之國際發展型態與趨勢〉，《臺灣經濟研究月刊》，第 15 卷第 5 期，民國 81 年 5 月，頁 23 ；鄭鈺璋：〈中小企業推動策略聯盟經驗談〉，刊於同月刊，頁 51 ～ 52 。

註 2 ：《行政院公平交易委員會公報》，第 3 卷第 7 期，民國 83 年 7 月 31 日，第 39 頁以下。

二、本文分析架構

本文所採取的分析單元 (unit of analysis)，主要是「策略聯盟」。採取此種管理學上及產業經營上所用概念，其動機乃在於了解此種一般認爲國內產業甚爲需要的競爭策略，在公平交易法上應如何看待。不過由於其並非法律概念，本文論述上必然會出現許多不周延之處。本文其他分析單元，則有台灣目前最被看好的製造業－－電腦業，以及反托拉斯法。本文雖題爲「策略聯盟與公平交易法」，但主要仍以反托拉斯法（競爭法）爲重心，不公平競爭行爲方面，僅於與論題相關之時，方始論及。

在分析方法上，本文以探討立法與執法政策爲重心，個案解釋適用僅於第五章中以前述個案爲例檢討之。本文所謂政策，是指經過抉擇後人類行爲的一定傾向。因此立法上及執法上對於某特定事項有意識的一定傾向或看法，皆可稱爲立法或執法政策。就本文以下分析可以發現，執法政策未必與立法政策相同，前者有時可以發揮修正後者的作用，因此有分別探討的必要。

在章節安排上，第二章先簡介策略聯盟的概念及概念出現過程、目前受重視之原因，並提出在公平交易法上較具討論意義的策略聯盟概念。由於策略聯盟並非法律名詞，在比較研究上缺乏以此爲分析單元的文獻，第三章只能以例示方式，說明美日兩國對於策略聯盟立法、執法政策之不同看法。其中日本乃就反托拉斯法整體執法強弱論述，美國則主要以合資 (joint venture) 爲例。在第四章，本文先尋出我國公平交易法上對策略聯盟的立法政策，再從策略聯盟對於競爭的促進與妨礙，與電腦硬體業國際競爭力之增強兩方面分析我國應有的立法與執法政策。第五章則檢討我國目前出現的威力晶片技術中心案對於公平交易法的解釋適用，以代結語。

在主要內容上，本文認爲策略聯盟的核心：企業部分資源爲特定競爭目的有終期的結合，美日兩國對之立法政策雖類似，執法政策卻是兩個極端：日本是寬鬆執法，美國轉變有限。我國公平交易法立法政策在結合部分較寬，在聯合行爲似乎與美國類似。依照本文就台灣電腦硬體業策略聯盟對競爭的影響及國際競爭力增強的分析，認爲我國採取合理原則 (rule of reason) 之立法與執法政策即可，不須走日本或美國路線。公平交易委員會目前作出的第一個相關處分，已在此方面有了良好的開始。

貳、策略聯盟與台灣電腦硬體業

一、策略聯盟

㈠策略聯盟之現象與定義

產業界中各廠商間的合作，雖並非起於今日，但策略聯盟（ strategic alliance ）的概念，基本上是針對 1980 年代後世界各大公司間的合縱連橫行動而提出。相較於傳統的企業合作，策略聯盟所代表的新一波企業合作，具有如下的特點：一．由強勢廠商與弱勢廠商合作的比例減少，勢力對等或各有所長的廠商間合作大幅增加，導致合作關係中傳統廠商間的主從地位不復存在，企業間的地位變得對等。二、並非長久合作，而是爲了特定目的，以一定期間進行合作的比例增加。三、由以中小企業爲主，轉爲大型多國企業帶頭：以往的多國公司，多喜採取購併或獨自設廠策略。四、由成對廠商合作，轉爲多數企業參與；跨產業間的合作也大增（註 3 ）。

造成世界上產業界此種變動之理由，乃是由於國際競爭環境發生了如下的轉變：一、在地區面上，全世界的市場，在通信設備快速進步、各國政府推動自由化，以及美國影視娛樂強力拍擊下，逐漸歸於一致。世界市場的廣大，與新保護主義、各區域自由貿易區的形成，造成廠商必須協力進入。二、在技術面上，目前研發新產品與技術所需資本越來越大，產品生命週期越來越短，風險越來越高，尤以高科技產業爲最。而電子科技發展的系統化、數據化、與微小化的共同趨勢，更提供了不同產業間共同合作研發的基礎。三、在產業結構上，則是爲了因應全球產業結構集中化的趨勢。在國際間，參與策略聯盟之產業特性，主要爲產品差異程度高、技術創新速度快、及市場成長率高者（註 4 ）。

註 3 ：吳青松：前引註 1 ，頁 25 ；田弘華：〈策略聯盟對市場競爭的影響〉，收錄於《公平交易法與市場機能研討會論文集》，台北：中國經濟學會，民國 82 年 10 月 16 日，頁 119 ～ 110 。

註 4 ：吳青松：同前註，頁 24 ，李大衛：《策略聯盟廠商屬性與成功評價關聯探討－－以我國第一代筆記型電腦策略聯盟為例》，交通大學管理科學研究所碩士論文，民國 81 年 6 月，頁 8 。本文所提者，為各學者都未曾忽略之重要形成背景；其他形成理由，請參見李大衛：同本註處。

相應於這種轉變，各國學者紛紛提出對策略聯盟的定義。Lynch 將策略聯盟與合資 (joint venture) 區分開來。他認爲二者皆是兩個以上的企業彼此間保留其企業的獨立自主（有別於購併），出於策略性的目的（如分擔風險與報酬）進行的合作。不過後者因創造出新的企業個體，並不屬於策略聯盟。其他學者則較無此種區分。如我國學者吳青松認爲，所有「具有強化企業競爭優勢或維持競爭均衡之作用」的聯盟均屬之。蔡正揚、許政郎綜合國外學者的看法，也認爲策略聯盟是「凡在強化企業長期競爭優勢爲前提下，一種基於基本使命及方向的策略行動或長期規劃，其目的乃是要達成企業既定的長期目標（註 5 ）。」

㈡策略聯盟之類型

在多數學者採取的廣泛定義下，吾人有必要進一步瞭解有那些不同類型的策略聯盟。

1. 依策略聯盟組織分類

從企業組織上來看，策略聯盟是介在完全合併與個別交易行爲間之企業合作型態，其類型可大別爲二種：一、合資 (joint venture) ，二、股權交換，三．其他無資本流動者。第一類的合資，是指參與策略聯盟的企業間集資成立新的企業，或至少成立一個與原企業相分離的商業實體 (business entity) （如委員會或其他組織），受無相互控制關係的母企業的共同控制。同時從原企業移轉了人員及資本（經常包括智慧財產權），以逐行聯盟企業期望達到的特定功能（註 6 ）。此類策略聯盟可能該當結合行爲的規範。

第二類股權持有型，是指參與聯盟的企業間，合作時兼有以對等或不對等的比

註 5 ：李大衛：同前註，頁 7 ；吳青松：同前註，頁 23。關於中外各種策略聯盟定義的詳細列舉，請參見柯丁萍：《策略聯盟夥伴選擇決定因素之研究》，臺灣大學國際企業研究所碩士論文，民國 83 年 6 月，頁 9 ～ 14 。

註 6 ：何之邁、蕭富山：〈美、德、歐市合資規範論述〉，《公平交易季刊》，第 1 卷第 3 期，民國 82 年 7 月，頁 32；D.GOYDER, EEC COMPETITION LAW, 174 (1988).

例持有對方的股權者。此種行爲視其股權持有的比例及實際控制的強度，亦可能該當於結合的規範。

第三類其他無資本流動型，可能的態樣甚多，如技術授權、委託生產 (OEM) 、委託設計生產 (ODM) 、商標授權、代理行銷，及交互技術授權、共同研發、共同生產、共同採購、共同行銷等（註 7 ）。此類型可能該當於聯合行爲規範。

2.依附加價值鏈 (value-added chain) 的位置分類

依此法，可分爲研發聯盟、生產聯盟、行銷聯盟、服務聯盟。每一類尙可依未來的競爭程度，分爲競爭性與非競爭性兩種。在研發聯盟中，如研發的對象是基礎技術，則競爭性較低；假若是從事特定產品的開發或其商品化及改進製程的研究，則競爭性甚高。如我國第一代筆記型電腦策略聯盟，參與聯盟的廠家開發出的成品各家相同，導致削價競爭幾致出血（註 8 ）。又如在生產、行銷、服務聯盟中，若是異產業別合作，則競爭性低；反之，則高。

㈢本文所探討之策略聯盟

策略聯盟一詞在學界，由於競爭策略因企業經營的無限創意而五花八門，難作較精確的定義；在業界則更是廣泛使用。將之與傳統的企業合作相較雖然某些部分有其特色，但就全數而言仍無法以之爲定義。因此在反托拉斯法的討論上，不僅可能因內涵模糊而難以掌握，更容易與典型聯合或結合行爲重疊過多而失去獨立討論的價值。這從以上對於策略聯盟的介紹可以窺見一二。

本文認爲參照策略聯盟主要指射的新興企業合作之型態，可以具有「特定策略目的」與「企業資源部分結合」，作爲本文所探討的策略聯盟的二項要件。所謂「特定策略目的」，是指策略聯盟所欲達成的競爭目的，應僅限於該企業整體經營方略中的一環，而非全部；該目的達成後，策略聯盟隨之結束。亦即非以聯盟所得利益爲該企業唯一且最終的利期 (niche) ，而是其諸多現有或培養中競爭優勢其中

註 7 ：田弘華：前引註 3 ，頁 115 ；黃瑞祺、楊豐碩、陳大木：〈"策略聯盟"再創競爭優勢：專訪國立台灣大學國際企業系吳青松副教授〉，刊於前引註 1 月刊，頁 22 。

註 8 ：陳錦全：〈資策會對資訊業策略聯盟適用公平交易法的看法〉，《資訊法務透析》， 1992 年 7 月，頁 44 。

之一。同時自始即存有適時終止之預期，而非倚之爲企業長城。因此如台灣產業界常見的以國外知名品牌代工 (OEM) 爲事業唯一命脈，即非屬本文討論範圍。

至於「部分資源結合」，是指並非企業所有資源，都投注於該聯盟的合作上，至少要有三分之二或一半，投注於該聯盟以外的事業活動（不排除是其他的策略聯盟）。策略聯盟在資源結合程度上，介於個別交易與購併之間，爲衆所公認。不過假如某公司絕大多數的資源，皆投注在某一策略聯盟，事實上即太過依賴，而喪失「策略」二字所顯示出的戰略性、積極性與主動性，以及「聯盟」二字所顯露出的結盟但保持獨立的特性。同時依賴性的大部資源結合，固定化了廠商之間的非競爭關係，對於反托拉斯法所關心的競爭維持有相當重大的影響。

事實上此二要件互爲表裡，其共同構築出的策略聯盟圖像，乃是企業間單件式、個案式，目標清晰且爲長遠競爭優勢打算的合作。當然，策略聯盟的期間經常甚長（ 10 年、 20 年，或更長），且縱使短期內結束，合作經驗對競爭的影響，也未必隨之結束。

二、台灣的電腦硬體業

㈠產業概況

台灣的電腦硬體業，以個人電腦爲重心，包括 PC 、其零組件、及週邊設備。至 1993 年，年產值已達到 9,693,000,000 美元；在 1994 年，爲產值僅次於美國、日本、德國之世界第四大資訊產業國家。在世界市場上， 1993 年台灣有監視器 (moniter) 、主機板、鍵盤、掃瞄器 (scanner) 、滑瞄器 (scanner) 、滑鼠、電源供應器等數項產品市場佔有率位居世界第一，筆記型電腦次於日本，位居第二（註 9 、註 10 ）。

在國際競爭上，電腦產業最大的特色就是產品生命週期非常短，必須不斷地進入一個個爲新科技開創的新興的、快速擴張而廣大的、早進早賺的新市場（註 11 ）。

註 9 ：杜紫宸：〈 1994 年我國資訊工業展望〉，發表於「 1993-1994 年我國資訊工業回顧與展望」研討會，資訊工業策進會市場資訊中心主辦，民國 83 年 1 月 17 日；《資訊工業透析：系統與週邊》， 1995 年 2 月，頁 2 。

台灣電腦硬體業目前的地位可以宏碁的「快老二主義」來形容。亦即在尖端科技及新產品、新組件的開發上，台灣產界目前尚無法與美日一決高下。但台灣產業界可以迅速「跟上」世界個人電腦的推陳出新，以較低的成本，熟練的生產經驗，快速調整製造方式，生產 PC 中的當紅產品；無論是自創品牌或是 OEM 、 ODM ，在這方面基本上並無不同（註 12 ）。

在國內市場上，電腦硬體業市場的特色是競爭激烈，國際大廠又紛紛來台開拓市場。桌上型電腦以宏碁、大衆佔有率較高，筆記型電腦則以倫飛銷量較多。在行銷通路上，個人電腦透過經銷商售予消費者在 1994 年佔 64.2 %，其中貨源透過配銷商取得者佔全市場銷售總量的 5 %，其餘 59.2 %則直接來自製造商。以政府機關、公民營企業大型標案爲主的直銷，在同年佔 30.9 %。自營店則只佔 4.9 %（註 13 ）。在未來可能的新興通路，爲電腦量販店與消費性電子產品店（即電子專賣店或電器行）（註 14 ）。

註 10 ：關於台灣電腦硬體業的發展與政府相關的政策， see, e.g., Hirokazu Kajiwara, Taiwan's Electronics Industry: From an Import Substitution and Export Oriented Industry to a Highly Advanced Industry, in INDUSRIAL POLICY IN EAST ASIA, 178-185 (Ryuichiro Inoue, Hirohisa Kohama, Shujiro Urata ed. 1993).

註 11 ：如近年隨筆記型電腦熱門起來的 10 吋 LCD 技術，在 1993 年末時日本廠商尚願保持於日本本土生產，至 1994 年末已開始尋求海外合作授權生產。

註 12 ：台灣業界目前在掃瞄器等產品上，也擁有世界領先的技術；但台灣在這些週邊產品的技術領先並不大，世界大廠同樣可以發展出類似或更好的技術，只是他們認為這些市場並不大（以金額計算），不願意投入資金、人才於此。

註 13 ：透過經銷商的比率在過去三年中從 58 %成長到 61 %，再成長到 64.2 %；直銷由 35 %到 32 %到 30.9 %；自營店則由 7 %到 6 %，再降到 4.9 %。

㈡電腦硬體業與策略聯盟

正如前述最常出現策略聯盟的產業特性，資訊業技術創新速度快、市場成長率高，因此世界大廠競相成立策略聯盟。在我國資訊業策略聯盟也不少。若依其組織型態來分，屬於合資型者，如聯華電子與數家家電廠商合組聯友光電，與日本 SEL 公司技術合作生產 STN 型 LCD 。前述台灣 IBM 公司與摩托羅拉公司成立威力晶片技術服務中心案，是另一個例子。在股權持有型，我國政府購買 AT&T 子公司 USL1 %的股權，以掌握最新的 UNIX 作業系統的技術資訊，可以作一個不標準的例子。在無資本流動類型上，如旭青公司與佳佳公司分別生產桌上型及筆記型電腦，相互採購經銷（註 15 ）。

依附加價值鏈的位置分類下，國內資訊業最常見的是研發聯盟，第一代、第二代筆記型電腦聯盟、 X 視窗終端機聯盟、多媒體聯盟、次微米製程技術聯盟（註 16 ），以及參與 IBM － Apple-Motorola PowerPC 研發聯盟等均屬之。生產聯盟也不少，如宏碁與德州儀器公司合資成立德碁公司，生產 4MB DRAM ；國內數家監視器廠商合資成立昱立公司生產映像管 (CRT) 等。行銷聯盟如前述旭青與佳佳的例子。服務聯盟，則可舉國外 IBM 與王安 (Wang) 合作爲例（註 17 ）。

註 14 ：《資訊工業透析：亞太市場》，1995 年 3 月，頁 23 、 24 、 27 。

註 15 ：陳錦全：前引註 8 ，頁 43。

註 16 ：朱文儀：〈高科技產業從事共同研究發展之實證探討－－以資訊電子業為例〉，台灣大學商學研究所碩士論文，民國 80 年 6 月，頁 97 ～ 99 。

註 17 ： 1991 年 IBM 以一億美元購買王安公司的可轉換公司債，王安公司則以自我品牌銷售 IBM 之 RS/6000 ，兩者並以共同成立之「轉換中心」，提供王安 VS 電腦轉換 IBM AS/400 電腦的服務。參見吳青松：前引註 1 ，頁 25 。

參、國外反托拉斯法對策略聯盟之法政策

一、日本的經驗

日本私獨占禁止及公平交易確保法（註 18 ） 1947 年於美軍佔領下制定，基本上是美國反托拉斯法條文的翻版。該法開宗明義的第 3 條規定：「事業人，不得爲私的獨占或不當之交易限制。」而所謂私的獨占，是指「事業人單獨或與其他事業人，以結合、通謀或以其他方法，排除或支配其他事業人之事業活動，違反公共利益，對於一定交易領域之競爭加以實質之限制者。」（同條第 6 項）違反本條之事業人，公正交易委員會得依同法第 7 條、第 7 條之 2 規定，命其爲排除違反行爲之必要措施或課予罰緩，或行使第 96 條之專屬告發權，請求起訴論以第 89 條第 1 款之罪。

在獨占方面個別的規定是第 8 條之 4 ：「有獨占狀態時，公正交易委員會得依第 8 章第 2 節規定之程序，命事業人讓與營業之一部或爲其他使……回復競爭之必要措施。……」。在結合行爲方面，第 10 條第 1 項規定：「公司取得或持有本國公司之股分，似在致對於一定交易之競爭加以實質上限制時，不得取得持有股分，亦不得以不公正交易方法而取得或持有本國公司之股分。」第 15 條則規定二項合併的限制：「一、因該合併，致一定交易之競爭，受實質之限制。二、該合併係以不公正之交易方法構成者。」

在聯合行爲方面，實務上案例最多的是規範事業團體（類似我國同業公會）的第 8 條。其他的聯合行爲，則視是否構成私獨占、不當交易限制、獨占狀態或不公正交易方法，分別適用各該條文。

不過對於該法各項規定，同法第 24 條之 4 對企業合理化提供了一般除外規定。凡是「於生產業者等爲提高技術、改善品質、減低成本、增進效率或他使企業合理化之需要」，除「欲爲關於技術或生產品種之限制、原料或製成品之保管、運送設

註 18 ：若依該法日文名稱直譯應為「關於禁止私人獨占及確保公平交易之法律」。以下該法內容引自經濟部編印：《各國公平交易法有關法規彙編》，民國 75 年 4 月，頁 193 以下。

備之利用或副產品、廢料或廢品之利用或購入共同行爲時」須經公正交易委員會事先許可外，皆不受同法的限制。

執法程序規定於第 8 章第 2 節。若是對於違反第 7 條之 2 第 1 項、或第 8 條第 1 項第 1 、 2 款科予罰鍰（課徵金），依第 48 條之 2 第 4 項，必須於處分前給與事業人或事業團體陳述意見、提出證據之機會。其他所有對於當事人之處分，都必須經過正式的裁決程序（註 19 ）。第 72 條之 2 並規定開始裁決程序前，應召開公聽會徵求一般意見。

不過日本的執法政策，與其立法繼受母國－－美國，有截然不同的面貌。

㈠日本之執法實況

公正交易委員會在獨占行爲方面，幾乎不以最直接的第 8 條之 4 的「獨占狀態」取締業者，多轉引明顯限制競爭的價格設定卡特爾條款。在結合行爲方面，實質限制交易競爭或以不公正方法而取得本國公司股分之違反第 10 條案件，雖然實務上履見不鮮，至 1983 年只有二件進入裁決程序（註 20 ）。

在 1960 年代，電腦銷售方式在 IBM 的主導下，主要採取租賃方式。日本政府一方面限制電腦進口，避免國內市場爲 IBM 奪走，一方面爲了培植本土的資訊工業，解決租賃制造成的資金回收遲緩的問題，於 1961 年支持成立日本電子計算機株式會社 (JECC) ，爲 7 家國國產電腦廠商共同出資的行銷合資 (marketing joint venture) 。在政府支持及國營日本開發銀行融資資助下，同時獲得民間金融機構的資金，集資採購日本國產電腦，出租給消費者。在 1960 年代下半期， JECC 每年採購的電腦，持續佔日本國產電腦銷售量 2/3 至 3/4 ，對於該國電腦業成長有極大貢獻。但 JECC 似乎並未遭遇公正交易委員會的質疑（註 21 ）。

註 19 ：日文直譯似乎為「審判程序」，在本文中為避免與司法程序混淆，稱「裁決程序」。

註 20 ： Kozo Yamamura, Joint Research and Antitrust: Japanese vs. American Strategies, in JAPAN'S HIGH TECHNOLOGY INDUSTRIES 197 (Patrick Hugh ed. 1986).

就結合行爲中之合併而言，雖然事實上存有不少購併事件，日本至 1982 年爲止僅有四起合併案經依第 72 條之 2 舉行裁決程序前之公開聽證會，其中只有 1969 年八幡和富士製鐵公司合併案，因合併後鋼鐵半成品及主要鋼材市場占有率超過 30%，與其他競爭者相比佔有相當大的市場，牴觸該法第 15 條而正式進入公正取引委員會的裁決程序；即使是該案，最後在當事人接受該會提出的改進措施後，其合併也同樣未被阻止（註 22 ）。

在聯合行爲的規範方面，事業團體違反該法的案件佔大部分。雖然自 1953 年 9 月至 1982 年 3 月間，共有 341 件違反第 8 條（註 23 ），但論者仍認爲並未對明顯忽視反托拉斯法的事業團體發生規範的效果（註 24 ）。

在刑事制裁方面，公正交易委員會於 1974 年月 19 日針對石油卡特爾案第一次行使專屬告發權；東京高等裁判所在該案判決中雖認爲對個別事業人一律性或對事業團體之關於製品配額行政指導，雖可能與事業人構成共犯，但在本案中通產省的供需計畫並未仔細至此，因此石油連盟成員雖因行政指導而缺乏違法性認識而無罪，但行政指導者仍非共犯（註 25 ）。1991 年 11 月針對 8 家保鮮膜製造廠違反第 3 條，17 年後第二次針對卡特爾行使專屬告發權（註 26 ）。在私人發動的執法

註 21：新庄浩二，〈電腦產業〉，收於台灣經濟研究所編譯，小宮隆太郎、奧野正寬、鈴村興太郎編著：《日本的產業政策》（第 12 章），台北：編譯者自刊，民國 75 年 6 月初版，頁 347 、 355 。

註 22：孫克難、藍科正：〈臺灣地區「公平交易法草案」規範獨占、結合、和聯合行為對工業發展的影響〉，《臺灣銀行季刊》，第 42 卷第 2 期，民國 80 年 6 月，頁 268 ；山脅秀樹：〈鋼鐵業〉，收於台灣經濟研究所編譯，小宮隆太郎等著：同前註書（第 10 章），頁 307 。

註 23：孫克難、藍科正：同前註，頁 268 。

註 24：Yamamura, supra note 20, at 197.

註 25：紀振清：〈行政指導與獨占禁止法於行政法學上之爭議問題〉，《法學叢刊》，第 146 期，頁 143 ～ 147 。

程序上，依該法提起民事損害賠償之訴者非常少見。與這類訴訟衆多的美國相較，這現象部分是因爲日本的訴訟程序較美國更耗時，以及雖爲無過失責任，但並無最高三倍的懲罰性賠償規定；部分是因爲法院鮮少肯認消費者或消費者團體具備提起這種訴訟的當事人適格（註 27 ）。

至此可以下一初步的結論，日本的行政、立法、司法三權（包括獨立管制委員會），長期以來對於反托拉斯法的執法政策，爲「寬鬆執法」。

㈡執法政策的形成

*1.*公正交易委員會的外在限制

獨占禁止及公平交易確保法對於構成獨占狀態的廠商的取締，訂有特別嚴格規定。在實體上，公正交易委員會若欲命事業人讓與營業之一部或爲其他回復競爭的必要措施時，不得使該事業人成本顯著提高，致其縮小事業規模、會計不健全、國際競爭力難以維持（第 8 條之 4 第 1 項）。在程序上，同法第 45 條第 4 項依職權採取適當措施前，及依第 49 條第 4 項將之交付裁決程序前，應召開公聽會徵求一般意見。由於目的事業主管機關經常是強勢難以對抗且主張產業保護政策的通產省，且日本大衆一般認爲該國大企業是創造該國經濟奇蹟的主要動力等結構性因素，以上種種執法上的設計，極可能是公正交易委員會幾乎皆以明顯限制競爭的價格設定卡特爾，而不以「獨占狀態」取締業者的主因（註 28 ）。

以上兩項結構性因素，可能也影響公正交易委員會在其他事件上的執法。事實上，日本政府、經濟界、新聞界普遍對於「過度競爭」保持高度的反感，甚至對於競爭，抱持著負面的觀感。認爲競爭會損及該國企業的國際競爭力，危及追趕先進國家的大業或領先狀態的維持。一般人民（包括中小企業主）在所得分配不差的奇蹟式經濟成長下，基本上亦支持政府扶植大企業的政策，對於前述看法所可能造成限制競爭的弊害質疑亦少。在這種缺乏支持的環境下，公正交易委員會是難以有效

註 26 ：白裕莊、郭淑貞、周作珊、曾惠卿：〈日本獨占禁止法及不正競爭防止法之研究及公正取引委員會之運作〉，《公平交易季刊》，第 2 卷第 2 期，民國 83 年 4 月，頁 137 。

註 27 ： Yamamura, supra note 20, at 196-197.

註 28 ： Yamamura, supra note 20, at 196, 205.

執法的。該會只能與某些大衆傳播媒體、學者、與數十年未曾執政的反對黨，聯合設定通產省廣闊產業政策形成空間的邊界（註 29 ）。

2. 公正交易委員會本身的態度

此外，公正交易委員會似乎相當程度上也贊同前述一般見解。首先若非如此，至少進入公聽會階段的反托拉斯案件應會更多。其次，論者也有以公正交易委員會的執法政策以「國家整體利益」爲重，有別於美國偏重消費者主權 (consumer sovereignty)。例如在八幡、富士製鐵合併案，論者即以之爲當時日本鋼鐵業進口自由化、政府鼓勵產業調整結構下，該會出於強化業者競爭力與轉型適應考量，作下該案裁決。在研發策略聯盟，只要大廠都加入，該會就認爲沒有妨害競爭之虞（註 30 ）。至於該會採類似見解的可能原因，除了有權提名及同意該會委員長及委員的首相與兩院，長期掌握在強烈發展暨保護導向的自民黨手中，同時又無類似我國同黨委員不可過半的資格規定之外，可能就要從日本戰後人們共同的強烈復興超越的集體意識中去尋其根源了。

二、美國的轉變

㈠從 1970 年代到 1980 年代

美國從 1970 年代到 1980 年代，各方對於反托拉斯法的態度有不小的轉變。在 1970 年代初期，國會曾經考慮立法，規定市場佔有率在一定比率之上之企業，其試圖獨佔的行爲必須適用當然違法原則 (per se rule)（註 31 ）(Sec.2 of the Sherman Act)；司法部也認爲所有的水平購併都是反競爭的，該部都會將之起訴。到了 1980 年代，國會通過了數個限制反托拉斯法適用的法律，且爲數更多的此類法律正在研議中（註 32 ）。

註 29：伊藤元重、清野一治、奥野正寬、鈴村興太郎：〈市場失敗及輔導性產業政策〉，收於台灣經濟研究所編譯，小宮隆太郎等著：前引註 21 書，頁 256 ～ 257；DANIAL I. OKIMOTO, BETWEEN MITI AND THE MARKET : JAPANESE INDUSTRIAL POLICY FOR HIGH TECHNOLOGY 180-181, 14 (1989).

註 30：Id, at 12-13, 90.

這種轉變可能導因於日本產品大量攻佔美國市場，而從外表上來看，日本某些策略聯盟確實是日本企業趕上美國公司的重要關鍵。於是在進入 1980 年代之時，也出現了一些對本文討論的策略聯盟放鬆管制的判決。卡特總統也於 1979 年指示司法部澄清對於未損及競爭的合作活動的執法立場，司法部遂於 1980 年公布了「關於研究合資反托拉斯準則」(The Antitrust Guide Concerning Research Joint Ventures)。這項準則的內容，對於精通反托拉斯法者而言或許可以看出其不同，但對其他人而言，策略聯盟（於此以合資爲中心）的合法性，仍然充滿了不確定（註 35 ）。要求明確化、安定化的呼聲，最後促成了國家合作研究生產法的出現。

㈡國家合作研究生產法 (National Cooperative Research and Production Act, NCRPA)

本法分別於 1984 年及 1993 年，由以下兩部分所構成：

1. 1984 年國家合作研究法 (National Cooperative Research Act, NCRA)

本法針對研發合資 (R&D joint venture)，對於美國反托拉斯法中最爲人抨擊

註 31 ：指企業某些特定行為符合特定條件時，即被認為當然違反 the Sherman Act ，不必再衡量其對競爭之促進與妨礙。從當然違法到合理原則（下詳），是美國反托拉斯法執法政策與立法政策最初的偏離。

註 32 ： Yamamura, supra note 20, at 178-179.

註 33 ：如在 1970 年為 IBM 運用 LSI 的 370 系列嚴重威脅的日本電腦界，在通產省的促成下，於 1971 年組合成富士通－日立、日本電氣－東芝、三菱－沖電氣三組進行研發。後於 1974 年三組皆發表新機型，至 1978 年已建立完整的系統，趕上 IBM 。參見新庄浩二：前引註 21 ，頁 350 。

註 34 ：如 Berkey Photo, Inc. v. Eastman Kodak Co., 603 F.2d 263 (2nd Cir. 1979); SCM Corp. v. Xerox Corp., 645 F.2d 1195 (8th Cir. 1981); Yamaha Motor Co. v. FTC, 657 F.d 971 (8th Cir. 1981), cert denied, 102 S. Ct. 1768 (1982).

過於嚴格的部分，加以修正，並確定合理原則的適用。其內容重點可分爲四：

一、保護範圍： NCRA 適用之對象，僅限於基礎研究。這些研發合資不論在任何聯邦或州的反托拉斯法下，都適用 NCRA 的規定。因此科學研究結果應用性之驗證或實驗屬之，直接可上市的商品化產品研發則不屬之。除此之外，以下三者不在 NCRA 保護範圍內。一、競爭者間任何關於商品、過程、服務的成本、銷售、利潤、價格、行銷的資訊交換，並非實現此一合資所合理必須者。二、對於參與合資廠商之任何商品、過程、服務的生產或銷售的合意及其他限制行爲，並非關於合資發展成功之獨特資訊的生產或銷售者。三、對於合資外發展成果的出售、授權、或分享，及其他研發活動的參與之限制或要求，非爲避免合資參與者所提供或合資所發展的獨有資訊被濫用之合理必要者。

二、賠償數額：克萊頓法第 4 條 (the Clayton Act) 規定，對於因違反反托拉斯法而遭受損害者，得請求三倍於損害之賠償金額。 NCRA 則規定，經向司法部及聯邦交易委員會 (FTC) 登記而領有審查認證 (Certificate of Review) 之研發合

註 35 ： Yamamura, supra note 20, at 179-181. 於此可以舉出兩個例證：一．在 NCRA 通過後的 9 年間，有 300 件研發合資申請登記，但是在 1976 至 1979 年間，估計只出現 21 件； see Mark A. Warner & Alan M. Rugman, Competitiveness: An Emerging Strategy of Discrimination in U.S. Antitrust and R&D Policy? 25 Law & Pol'y Int'l Bus. 948 (1994). 二．如前註被舉出來支持：原有判例法即以合理原則寬鬆對待本文所謂策略聯盟者並不多，且皆非最高法院判決。這代表在法院體系中未必對此有一致的見解。

註 36 ：亦即三倍損害賠償引來的大量訴訟案件。此類抨擊 see, e.g., ROBERT U. AYRES, THE NEXT INDUSTRIAL REVOLUTION 198 (1984).

註 37 ： WILLIAM C. HOLMES, 1992 ANTITRUST LAW HANDBOOK, 447-449 (1992).

資，於此情形僅須賠償實際損害金額，以及原告合理的律師費用及其他訴訟支出（註 39 ）。

三、濫訴及延滯訴訟之懲罰： NCRA 規定，倘原告之起訴或訴訟中之行爲輕率、不合理、無理由或出於惡意，則經向司法部或 FTC 登記領有審查認證、大部勝訴的被告 (substantially prevailing defendant) ，得請求法院判命原告給付被告合理律師費用或其他訴訟費用（註 40 ）。

四、合理原則 (rule of reason) 之適用： NCRA 規定，研發合資不得被視爲當然違法 (illegal per se) ，須依合理原則判斷，考慮所有影響市場之相關因素，認爲促進競爭小於反競爭之影響，始爲違法。

在合理原則下，研發合資較諸於結合，被認爲較不具反競爭性。如 1988 年司法部頒布的「國際營運反托拉斯指導準則」(Antitrust Guideline for International Operations) 規定，如果有四個類似的研發計畫存於同一市場中，則不認爲該研發合資具有反競爭性，因爲少數的研發競爭者有時即可構成適度競爭（註 41 ）。

2. 1993 年國家合作生產增修條款 (National Cooperative Production Amendments, NCPA)

1993 年 6 月 10 日柯林頓總統簽署的 NCPA ，將 NCRA 在二種情形下，擴張至生產製造階段。一是小企業間；因其經常由於缺乏對繁複反托拉斯法的瞭解，以致被「過度嚇阻」而不敢組織生產合資 (production joint venture) 。二是創造新產品或新生產方法所必要的實驗性生產合資；這種合資在原有反托拉斯法下雖爲合

註 38 ：該登記須列明參與合資的企業、合資的性質及目的，於簽署書面契約後 90 日內為之。該登記在 30 日內將被登載於聯邦公報（ Federal Register ）上。 See John L. Cooper, Balancing Competitor Cooperation and Competition against Consumer Welfare and Viable International Competition. 61 Antitrust L. J. 629 (1993).

註 39 ：何之邁、蕭富山：前引註 6 ，頁 43 。

註 40 ： Warner & Rugman, supra note 35, at 947.

法，但沒有足夠的判決明確說明之，有必要以立法確認，以祛除廠商對之的猶豫（註 42 ）。此一擴增部分，僅限於合資主要生產設備設於美國領土，且參與合資母公司的控股股東爲美國人、美國人所控制的公司、或對美國人給予同等待遇的外國人，之生產合資（註 43 ）。

由上述規定可以明顯看出，這些例外仍相當受限。這些法律的制訂，在美國仍然引起很大爭議。目前美國對於反托拉斯法政策之寬嚴與國際競爭力之培育的關係，法律實務與學術界中仍有正反兩派爭辯。似乎就法律界而言，主張強化管制者仍佔上風。柯林頓政府似乎也採取這種見解。不過在 NCRPA 形成過程中最被強調的高科技產業競爭力的維持，則說尚認爲特定結盟或合資方式，將有助於其達成科技創新的目的（註 44 ）。

三、小結：兩種不同的法政策

美日兩國截然不同的反托拉斯法政策，雖然先有美國 NCRPA 的出現，廓清業界對於合理原則是否適用於合資的疑慮，並縮減最受人垢病的三倍損害賠償；後有日本在美國貿易壓力下，似有強化其反托拉斯執法的趨勢（如前述保鮮膜製造廠案之告發）。但是整體而言，兩國展現了截然不同的反托拉斯法政策。在兩者交互比較下，可以在我們處理本國問題時提供一些洞見。不過也有可能因過度各自強調而顯得有些荒謬。

就日本而言，爲其「寬鬆執法」辯護的學者 Danial Okimoto ，認爲其執法政策是顧及國家利益、經濟安全（如重要原料穩定供應）、由整體利益著眼的實用主義取向。同時日本高科技產業產業集中度並不比美國高；產業中出現一明顯高佔有率的領導廠商，更有利於形成產業共識，有助於政府產業政策的推動（註 45 ）。但

註 41 ：何之邁、蕭富山：前引註 6 ，頁 44 。

註 42 ：美國反托拉斯法的條文率皆十分抽象，有待其主要執法者——法院以判決逐案予以類型化、具體化。

註 43 ： Warner & Rugman, supra note 35, at 948-949.

註 44 ：楊家駿：〈美國克林頓政權競爭法執行政策〉，《公平交易季刊》，第 2 卷第 2 期，民國 83 年 4 月，頁 106 、 109 、 113 。

是相較於強化執法，國內消費者是否必須忍受較低品質高價格的產品？八幡－富士製鐵案後的經濟學模擬分析指出，該合併確實導致競爭的抑制、出口價格的降低與國內價格的昇高（註 46 ）。「寬鬆執法」類此效果究竟有多大？若是大到類似日本保護稻米的效應，仍可美之以「整體利益」之名嗎？

至於美國，自以往直至目前，一向被認爲是執法最嚴的特例。在反對 NCRA 進一步修正的論者中，也不乏過度強調競爭之例。 Donald Stockdale 認爲 BMI v. CBS 、 NCAA v. Board of Regents of University of Oklahoma 、 Northwest Wholesale Stationers, Inc v. Pacific Stationery & Printing Co. （註 49 ）等案已將合理原則運用於生產合資（註 50 ），而未注意到這些案子都是處理小型分散的經濟個體長期聯合與強勢交易對象磋商，與部分策源爲特定目的結合，進行國際競爭的策略聯盟不同。 John Cooper 則認爲賦予美國廠與國外競爭者同樣的反托拉斯環境，會損及美國消費者的福祉（註 51 ）。但勢均力敵之下，競爭只會更烈，應有益於而非有損消費者利益。

因此吾人應更深入思考各項正反論點，務實而不迷信地進入具體產業的實際經營環境仔細觀察。

肆、台灣公平交易法對電腦硬體業策略聯盟之法政策

一、現行公平交易法對策略聯盟的規範架構

註 45 ： OKIMOTO, supra note 29, at 12-13, 90-91, 148.

註 46 ：山脅秀樹：前引註 22 ，頁 307 、 309 。

註 47 ： 441 U.S. 1 (1979).

註 48 ： 468 U.S. 85 (1984).

註 49 ： 472 U.S. 284 (1985).

註 50 ： Donald K. Stockdale, Antitrust and International Competitiveness: Is Encouraging Production Joint Ventures Worth the Cost? , 7 High Tech. L. J. 209-293 (1992).

在公平交易法（以下簡稱公平法）規定的結合行爲方面，合資型以及持有股權型策略聯盟可能該當之。但後者在本文探討的新一代聯盟中多只持有少數股分以示相互合作之誠意，故多不在結合範疇中。至於合資，在至少有一參與合資企業出資較多時，可能該當單一母企業出資超過 1/3 、或直接間接控制合資事業兩款（公平法第 6 條第 2 款、第 5 款）。若是由衆多企業平均出資並決定合資經營時，母企業間會締結共同經營契約（註 52 ），有時並伴隨有委託經營母企業部分業務（同條第 4 款）（註 53 ）。並非所有結合行爲均須經事前許可，依第 11 條規定，僅限於結合後市場占有率達 1/3 、結合前一事業佔有率達 1/4 ，或某一參與結合事業上一會計年度總銷售金額超過公平交易委員會（以下簡稱公平會）公告金額者（現爲新台幣 20 億元）。關於該許可之審查，公平法採取合理原則，衡量其對整體經濟利益之貢獻大於限制競爭之不利益時，方許可之。

至於聯合行爲的規範，在研發聯盟上有適用與否的爭議。資訊工業策進會認爲國內電腦業的研發聯盟並未見存有對於「價格、數量技術、產品、設備、交易對象、交易地區」等公平法第 7 條所列事項之限制；蔡英文教授亦認爲單純聯合研發本身並非對事業活動的「約束」，因此適用與否，不無疑義（註 54 ）。

我國公平法對於聯合行爲也採事前許可制，其中除第 14 條所列各款例外情形採

註 51 ： Cooper, supra note 38, at 622.

註 52 ：蔡明誠：〈電腦硬體業與公平交易法〉，收錄於《公平交易法與產業發展學術研討會論文集》，台北：中興大學經濟學研究所、行政院公平會，（該研討會舉行於民國 81 年 9 月 7 日至 8 日），頁 429 ；行政院公平會編審小組：《認識公平交易法》，台北：作者自刊，（出版時間不明，約為民國 82 年），頁 21 ～ 22 。

註 53 ：合資均屬與新設事業的結合行為，在公平會實務運作上似曾出現忽視此種結合態樣的案例（公研釋 012 號華航旅行社合資設立案），不過在為數眾多的連鎖超商與分店經營者結合案件中，公平會仍承認此種結合態樣。本文亦認為無論從結合規範目的或現行條文規定，都無理由將之排除在外。

合理原則外，其餘爲當然違法。同時亦未如獨占與結合行爲般，對一定規模以下事業聯合予以豁免 (safe harbor)，即使是第十四條第 7 款中小企業改善經營效率或競爭能力的應許可情形，仍須事先申請公平會許可。但是同法施行細則第 2 條第 1 項，則將聯合行爲限制於同一產銷階段的水平聯合且足以影響市場功能者，公平會許可實務上更將該條所謂足以影響市場功能，闡釋爲聯合後市場佔有率達 15 %－20 %（註 55 ）。

本文所探討的策略聯盟，可能構成任何一款例外條款，但主要還是第 2 款開發商品或市場合理化聯合。除了聯合與結合外，公平法與策略聯盟有關的條文尙有第 19 條第 6 款關於對交易相對人不當事業活動限制，及第 46 條第 1 項關於事業依他法律之行爲之規範（註 56 ）。綜上所述，若就寬嚴程度言之，我國結合行爲規範介於美日兩國之間，至於對聯合行爲之立法政策，則近於美國。

二、就策略聯盟之特性而言

策略聯盟在經濟上的優點，可概分爲四：一、成本及風險分攤。尤其是在此二者經常超出單一企業可以負擔的研發、或自然資源的開發、與大型工程上。二、提高效率。透過策略聯盟達成規模經濟（如需要大型規模的事業）、合理化（如與管理良好的企業合作）、專業化（專精又可獲得另一方面的支援或利益，如前述旭青與佳佳的例子）。三、降低交易成本。如向後整合獲得穩定的原料來源，或向前整合掌握可靠的通路。四、進入新領域。如借助他人資源，進入原本未曾經營的產品

註 54 ：陳錦全：前引註 8 ，頁 46 ～ 47 ；蔡英文：〈從公平交易法看企業策略聯盟〉，刊於前引註 1 月刊，頁 46 。與本文採同一見解者，參見蔡明誠：前引註 52 ，頁 431 ～ 432 。

註 55 ：可比較 (82) 公聯字第 006 號與 (81) 公處字第 023 號。

註 56 ：此處只討論因策略聯盟之特色，本質上可能涉及的條文。關於第 46 條第 1 項。依台大法學基金會於民國 82 年對於目前各種法規之整理，並未發現可供資訊業策略聯盟排除公平法適用的規定。參見臺大法學基金會：《「公平交易法第四十六條第一項之探討」研究案》，行政院公平會委託研究，民國 82 年 4 月。

或地區市場（註 57 ）。此四者在降低企業成本、提昇企業效能之時，也強化了企業的競爭力，對於特定市場中的競爭有正面影響。

不過策略聯盟也常造成實際或潛在競爭者的減少，這可以從幾方面來衡量：一、對策略聯盟所處市場的影響。如合作研發出新一代電腦後，其技術在該電腦市場的獨佔力，以及其他廠商發展出來可替代技術的可能。二、對母公司所處市場或其他市場的影響。如研發聯盟的參加，是否相關市場中廠商願意負擔基本義務者即可加入？附帶限制是否爲維護合作研發合理利潤所必須？是否過度限制競爭？廠商間勾結限制競爭 (collusion) 的可能性等。四、效率、風險分攤、技術合作等是否存在。若不能以此充分解釋合作之形成，則是否出於惡意限制競爭的目的，實堪懷疑。五、最後仍須整體衡量促進競爭與反競爭及其他政社效應（註 58 、註 59 ）。

若就附加價值鏈的位置來分，基礎研究的研發聯盟由於距離市場最遠，合作中市場資訊交流最少，最不容易發生勾結的副作用。順著附加價值鏈往下走，勾結的可能逐漸昇高。到了行銷聯盟，幾乎世界各國都嚴密提防（註 60 ）。同時參與者市場佔有率越高勾結的可能也越大（註 61 ）。由於策略聯盟對競爭經常是有利有幣，問題又經常出在附帶限制或合作期間、範疇、參與者等旁支上，因此在管制上應注意管制工具的多樣性，不是全有全無的零和遊戲。如許可時儘可以一部許可或附款 (Nebenbestimmungen) （附條件、期限、負擔等）方式爲之，不許可或強制解散

註 57 ： OECD, COMPETITION POLICY AND JOINT VENTURE, 93-94 (1986).

註 58 ： See, e.g., id. at 94-95.

註 59 ：就第二章管理學界廣闊的策略聯盟定義而言，許多聯盟間廠商之競爭已完全消失，但本文所關注的「部分資源為特定目的有終期地相結合」的聯盟戰友，其間仍存有競爭關係。

註 60 ：也有論者認為為進入新市場、新產品目的的行銷聯盟仍應允許之。參見田弘華：前引註 3 ，頁 126 、 130 。

註 61 ：參見丁予嘉譯，史蒂格勒 (George J. Stigler) 著，《史蒂格勒論文集》， 頁 165 以下。

應爲最後手段（註 62 ）。

三、就台灣電腦硬體業產業狀況而言

㈠策略聯盟對於競爭的影響

台灣電腦硬體業的策略聯盟，以前節標準來看，一般而言對於競爭的負面影響其實並不大。首先就資訊業的產業特性，其產品差異性大，新產品替代速度快，在競爭上代表了無數競爭者可以利用但難以完全封鎖的機會，其次，這些策略聯盟具有一般策略聯盟促進競爭的功能，而在可能限制競爭的各個層面上，發生的機率都不是那麼大。這主要由於國內電腦業競爭激烈（註 63 ），雖然訂單有集中於前十大製造廠的趨勢（註 64 ），但其間市場占有率分布較平均，不論上中下游皆然。國內市場又保持開放，不僅國內大企業不斷投入，國際大廠的產品在此也可自由流通。因此不論就聯盟所居市場上，或是對藉合作之名可能限制的其他市場，縱有限制競爭之效果或行爲，其影響不會太大，且未必有利可圖。不過公平會仍須逐案注意，以防有不利於競爭的個案發生。

註 62 ： See OECD, supra note 57, at 95-96.

註 63 ：這從我們熟悉的電腦價格明顯下降即可窺知一二。筆記型電腦的競爭戰況可參見〈筆記本電腦業汰弱留強，決戰 1995 〉，《投資與企業》，第 1133 期，民國 84 年 3 月 15 日，頁 4 ～ 5 。此外陳正倉的研究也指出，從經濟部民國 72 年至 78 年「工廠校正及營運調查報告」計算的台灣廠商加入退出率，電子電器業為第三高，代表其市場較具競爭性。參見氏著：〈台灣製造業廠商加入與退出之研究〉，《社會科學論叢》，第 42 輯，民國 83 年 12 月，頁 25 、 27 。

註 64 ：就我國目前廠商規範而言，擴大產能仍然具有規模經濟的效益，目前國內廠商的競爭結果，大廠也越來越佔優勢，例如 1994 年的個人電腦產量，就有八成集中於宏碁、大眾、大同、神達、倫飛、旭青等前十大廠商；參見《中國時報》，民國 84 年 6 月 6 日，第 18 版。

如就共同研發而言，國內基本上不可能發展出獨步全球的技術，同時台灣營業秘密的保護並不周延，技術傳布速度甚快（註 65 ），這在在都減低了合作技術的獨占力。在生產聯盟方面，若以前述監視器廠商合資生產 CRT 的昱立公司爲例，雖然國內生產同類產品的同業只有台灣飛利浦與中華映管，但 CRT 進口比例一直很高，聯合以昱立不利於其他監視器廠商的可能性有限。不過國內生產者總有運費低等優勢，且國際供應終究不是那麼穩定，公平會也必須注意其有無違反第 19 條第 2 款之差別待遇發生。

㈡電腦硬體業對策略聯盟之需求

依本章第一節所述，我國現行立法上結合行爲規範明顯較美國爲寬，聯合則相當嚴格。前小節所述，乃是從較中性的角度，分析電腦硬體業策略聯盟對競爭的影響。但若加入培植產業實力的國際競爭考量，則應仿日本反托拉斯執行寬鬆，抑或是依美國主流見解所言，分散化產業結構，促進競爭爲上？

我國中小企業一向被認爲是經濟發展的重要動力，這種在國際比較上甚爲特殊的現象，在我國是在沒有任何法律培植下自然形成的。因此基本上被可認爲是台灣一種具有比較利益的產業組織方式。台灣的資訊業也是在這種產業體制中逐漸生成；政府設定的策略性工業雖然不少，卻只有包含電腦業等的資訊工業的發展最爲

註 65 ：國內有不少關於侵害營業秘密的糾紛，但在避免侵害的法制上並未見突破。如基本的離職後定期「競業禁止條款」，都未必獲得法院的支持；在實務上甚至曾出現法院以之侵害憲法上生存權，違背公序良俗宣告無效的例子。參見蔡明誠：前引註 52 ，頁 436 、頁 447 。

註 66 ：對中小企業的經營者而言，雖然政府名目上的輔助甚多，但實際受惠者甚少；在政經環境中其更處於不利地位。不過不良的勞動體制則對之有利，但也是員工自行創業的原因之一。參見洪明洲；〈我國中小型製造業的優勢、對外投資與轉型模式〉，《理論與政策》，民國 83 年夏季號，頁 63 ；林忠正；〈威權主義下弱勢團體相互剝削的循環——台灣經濟體系的解剖〉，收錄於《解剖台灣經濟》（原書名：壟斷與剝削），台北：前衛出版社，1992 年 11 月新版 2 刷，頁 161 以下；謝國雄：〈事頭、頭家與立業基的活化：台灣小型製造單位創立及存活過程之研究〉，《台灣社會研究季刊》，第 15 期，1993 年 11 月，頁 98~100 。

耀眼。在學界分析上，也認爲國內小型化企業具有針對某一細部特別專精以及富具彈性等優點，也發現台灣人喜作老闆以追求經濟、社會、文化及自我實現等方面的成就應（註 67 ）。同時某製造環節的名包關係若穩定並能控制成品品質，可以節省成本。因此台灣資訊硬體業小廠外包網絡搭配大廠，可認爲是適合本地的產業結構。

因此透過政府的大力促成及反托拉斯的放鬆控制以造就產業重組並大型化，對於我國並不一定是上策。同時國內有所謂「反商情節」，對於政商勾結有深沈的懷疑，對於大企業並不具有類似日本的信任，因此在企業大型化上也不具備與日本採取同樣政策的社會背景。不過若是就本文所探討的「部分資源爲特定目的有終期地相結合」的策略聯盟而言，尤其是企業間短期的合作，則可在保有中小企業產業組織的優點下，建立支持細部分工所需的外在協力網路，有助於促進我國資訊製造業的國際競爭力。至於採取嚴格反托拉斯法避免企業大型化，則由於如前所述目前我國廠商擴大產能仍具規範經濟，同時規模大未必整體而言有礙競爭，並無必要。

質言之，在第一章所述的「快老二主義」下，台灣電腦硬體業亟需的策略聯盟可分爲幾方面。一、進口替代：對於國內需求量大的中間原料或零組件，合作在國內研發並生產，以取得穩定來源，並提高產品附加價值；如 CRT 之於監視器，LCD 之於筆記型電腦。二、出口擴張：對於國際市場廣大、具發展潛力的產品或是具有利基的產品，集資研究、從海外移轉技術、在國內生產；如印表機、硬碟機、16M DRAM 等。三、新一代技術的突破：雖然不能獨步世界，但要快速跟上；筆記型電腦與次微米製程技術聯盟，即是最好的例子（註 68 ）。

註 67 ：洪明洲；同前註，頁 63 、 66 ；陳介玄：《協力網絡與生活結構——臺灣中小企業的社會經濟分析》，台北：聯經出版公司，民國 83 年初版，頁 302 ～ 3088 ；謝國雄：同前註，頁 98 。

註 68 ：這是二個不同類型的例子：筆記型電腦聯盟並無國內大廠加入，代表國內小廠繼大廠後成為快老二的努力。而次微米製程技術則台灣積體電路、聯華電子等積體電路生產者都參加，為業界整體的提昇。

四、小結：公平交易法立法政策檢討

要肆應前小節所述我國業界基於國際競爭對策略聯盟的需求，依本文見解並不需要在執法或立法上給予特殊待遇。事實上依照本章第二節競爭分析之結果，大部分的電腦硬體業策略聯盟整體而言都有利於競爭。因此以衡量是否促進競爭的合理原則作爲反托拉斯的標準，應已能符合業界需求，同時不會過度保護某些業者而犧牲了競爭者的權益（註 69 ）。問題是在於我國現行公平法立法上並不完全符合前述看法。

我國現行結合行爲規範完全採用符合維持競爭本旨的合理原則，並對於影響較小者提供豁免 (safe harbor)，基本政策上可資贊同。但聯合行爲的規範則距此甚遠。針對此點，公平交易委員會在修正條文草案中，有意增列第 14 條之 1 ，作爲聯合行爲例外許可的概括規定：「事業以契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業相互約束之事業活動，雖不具備前條各款之要件，但顯然有益於整體經濟及公共利益，而屬必要且正當者，得申請中央主管機關許可之。」此條文因公平會此次修法，避免針對高爭議性的聯合行爲原則禁止例外許可制進行修正，因此在維持此制之前提下，本條要件仍要求聯合行爲必須具有最後手段性（註 70 ）。本文則認爲聯合行爲規範之標準，應全面修改爲合理原則，並透過執法上的個案決定結果與理由論述逐步予以類型化、具體化，並視具體執法情形決定是否進一步自立法上予以具體化。

其次在法條解釋上，豁免領域 (safe harbor) 可以節省處理明顯不違法案件的

註 69 ：我國目前身為第 4 大資訊產業國，台灣電腦硬體業早已超越如日本電腦業 1970 年代中期以前國內市場極可能被人奪去的窘狀，同時目前業界已接受國際市場的挑戰，沒有理由再回頭實行保護主義。目前應有的產業政策，是幫助業者克服競爭，而不是減少競爭。

註 70 ：廖義男：〈公平交易法修正之重點與理由〉，《公平交易季刊》，第 1 卷第 4 期，民國 82 年 10 月，頁 16、頁 6 。據悉此部分修正後來因故作罷。

行政資源，免去廠商不必要勞費，更可提高全理原則下的法安定性，應值我國採用。本法施行細則第 2 條第 1 項所創造的聯合行爲豁免領域，雖與原本聯合行爲採取原則禁止例外許可，一體適用並無例外之嚴峻立法用意有所出入。但與市場交易秩序、消費者利益、公平競爭無礙之行爲，依公平法第 1 條所示非本法規範事項。施行細則本條項有助於公平法聯合行爲管制合理化，在法條解釋上亦可自體系解釋推導而出，應無太大問題。於法律人立場，自然認爲將施行細則第 2 條第 1 項納入母法較佳；若否，則至少應強化個案說理，以形成統一而明確的判斷標準。

關於研發聯盟是否屬於聯合行爲，本文認爲本章第一節所述資策會與蔡英文教授兩說雖實爲的見，但依國外經驗，研發聯盟爲確保研發成果或過程中交流的技術不被濫用，及一定的研發收益，常對技術的運用或授權、產品的生產與行銷設有附帶限制。就單純的研發聯盟本身，蔡教授也認爲，聯合研發對於市場競爭亦有影響，應納入聯合行爲。因此本文認爲爲提供公平會介入監督的管道，應採肯定見解，將第 7 條聯合行爲定義中「事業活動的約束」，解釋爲「所有影響競爭之約定」以納入之（註 71 ）。

同時在管制手段的多樣性上，聯合行爲具有第 15 條附附款、第 16 條全部或一部廢止原許可處分或爲監督所需處分之法律依據。但於結合行爲只針對未申請許可或申請未獲許可之結合設有處以必要處分之規定，在我國行政程序法尚未完成立法下，若欲對許可處分附以附款、尤其是課以負擔，以及進一步追蹤監督之必要處分，在中央法規標準法第 5 條明揭法律保留原則下，有缺乏法律依據之嫌，欲類推適用第 15 、 16 條也有困難。雖然附款之授權尚可能以公平會具有不予許可的授權，以舉重明輕方式解釋得出，但若欲事後撤銷或廢止違法或因情事變更而有所不當的結合許可，則確實缺乏依據，宜儘速修法賦予之（註 72 ）。

關於討論衆多的事前許可制與申報異議制，本文以爲兩者間差別主要在於避免

註 71 ：蔡英文：前引註 54 ，頁 46 。與本文採同一見解者，參見蔡明誠：前引註 52 ，頁 431 ～ 432 。

註 72 ：依德國通說，違法行政處分之撤銷無須法律授權。但本文以為除非該處分之違法為當事人所明知，或雖不知但十分明顯時，當事人對該處分均具有須予適當保護的信賴，應屬德國通說法律保留理論－－重要性理論中須有法律授權之事項。

虛耗行政資源在許可明顯合法或極度輕微案件上。對於廠商而言差異僅在於前者廠商須等待公平會的許可，結盟始爲適法，後者申報後即可正式結盟。不過目前許可制下未經許可者有遭受行政及刑事制裁的危險。在許可制下廠商提早於聯盟籌備的前階段即提出申請，即可避免時間上的拖延。不過若有廠商不諳此道，在許可前結盟者，在行政制裁方面，公平會應考量其是否有意規避法律，不應逕行科以第 40 條之罰鍰。如 (82) 公處字第 066 號（刊登於《公平交易委員會公報》第 2 卷第 6 期，頁 19 以下）對台南紡織、統一企業、南紡企業單純未申請行爲罰鍰五萬元，雖在法定最低金額之下，仍屬太重。至於刑事制裁方面，同法第 35 條對違反第十四條聯合行爲規定的刑罰制裁，近日據報載公平會亦有意將之改爲「先行政後司法」，亦即經公平會要求改正未改正者，方科予刑罰制裁。本文認爲於此涉及公平會與各地檢署，以及訴追法定與便宜主義的衝突，不論在許可制或申報異議制之下，對於單純未申請許可者之刑事制裁，應皆應僅限於經公平會要求提出申請（或申報）而未提出者，避免過度擴張具有高度道德非難性的刑罰規定於道德色彩低、經常情有可原的領域，造成訴追實務上的低度執行。

伍、實務案例解釋適用公平交易法之檢討：代結語

台灣 IBM 公司與摩托羅拉公司， 1993 年 5 月 27 日向公平會申請聯合行爲許可，以成立「威力晶片技術服務中心」(PowerPC Technical Center)，提供下列服務：一、客戶訓練及研討會，二、客戶所需一般技術支援，三、組合系統之必要協助，四、軟硬體測試及錯誤分析，五、其他與就「威力晶片」產品提供客戶技術支援有關之必要活動。公平會於同年 7 月 6 日 (83) 公聯字第 007 號以威力晶片爲新產品，本案可以促進競爭，有助我國軟硬體資訊工業之技術升級，且無限制競爭效能之虞，符合第 14 條第 2 款新商品新市場合理化例外，應予許可，但依第 15 條附加了九項限制。包括申請人不得利用本許可從事其他聯合行爲、濫用市場地位、或與客戶從事促銷或交易行爲等（註 73 ）。

就許可內容而言，本號許可可謂充分了解策略聯盟可能產生的限制競爭效果與

廠商間勾結的可能，並以折衷方式達成競爭維持與 PowerPC 協力廠商及消費者優良服務的最佳化，可謂公平法良好的解釋適用範例。威力技術中心更是 1995 年 6 月間台灣新個人電腦聯盟（ TNPC) 諸廠商與 IBM 合作同步推出 PowerPC 相關產品的重要功臣（註 74 ）。不過在許可理由上，既然認爲無限制競爭之虞，又何來如此多項的限制？許可理由中應表達主管機關考量的因素及利益衡量的過程，特別是由何觀點認定對於競爭的促進與妨礙；尤其，是否考慮 IBM 與摩托羅拉分別提供服務的可能與優劣（亦即潛在競爭者的減少）？這些，可能都是公平交易委員會應進一步努力之處。無論如何，這確實是一個好的開始，也希望本文所述對於進一步解決我國電腦硬體業、策略聯盟、與公平交易法的三角習題，能有所助益。

註 73 ：《行政院公平交易委員會公報》，前引註 2 ，第 39 頁以下。

註 74 ：李仁芳：〈打造亞太中心，產業經理人擔綱〉，《工商時報》，民國 84 年 6 月 26 日，第十七版。