

行政院公平交易委員會處分書

公處字第 095045 號

被處分人：荷蘭商·皇家飛利浦電子股份有限公司

(Koninklijke Philips Electronics, N.V.)

址 設：Groenewoudseweg 1 5621 BA Eindhoven Nederland

代 表 人：○. ○○○○○○

代 理 人：○○○ 律師

○○○ 律師

地 址：台北市敦化北路 201 號 7 樓

被處分人因違反公平交易法事件，本會處分如下：

主 文

- 一、被處分人於 CD-R 專利技術授權合約要求被授權人提供「製造設備清冊」及「書面銷售報告」之行為，為足以影響交易秩序之顯失公平行為，違反公平交易法第 24 條規定。
- 二、被處分人自本處分書送達之次日起，應立即停止前項違法行為。
- 三、處新臺幣 600 萬元罰鍰。

事 實

- 一、本案緣由：本案係巨擘科技股份有限公司（下稱巨擘公司）及達緻實業股份有限公司（下稱達緻公司）共同具函向本會檢舉，荷蘭商皇家飛利浦電子股份有限公司（下稱飛利浦公司或被處分人）於 90 年 3 月間推出新的 CD-R 專利技術授權合約，單一授權 CD-R 專利技術予被授權人，其授權行為涉及違反公平交易法相關規定。另，本案於調查過程中，乾寶泰光碟股份有限公司（下稱乾寶泰公司）具函向本會檢舉，飛利浦公司之 CD-R 專利技術授權行為涉及違反公平交易法相關規定。上述二案經初步研判應有公平交易

法之適用，爰併案辦理。依檢舉函所示，被處分人涉及違反公平交易法相關規定之行為態樣如下：

(一) 關於訂定授權金之行為：

- 1、有關檢舉人等之共同主張：依新的 CD-R 專利技術授權合約，飛利浦公司要求之權利金為被授權人每生產一片 CD-R，就須繳付 0.06 美元或 0.045 美元授權金予飛利浦公司，而 CD-R 之出廠價單片約為美金 0.18 元，故授權金成本已占 CD-R 出廠價之 25% 至 33% 間，超過一般業界水準，故認飛利浦公司獲取巨額不當利潤並箝制 CD-R 之轉售價格。
- 2、有關乾寶泰公司之個別主張：飛利浦公司之系爭授權合約刪除禁止差別待遇條款，致使飛利浦公司得給予其他較具規模之 CD-R 大廠特別優惠之授權金條件，故認飛利浦公司對不同廠商採取差別待遇行為。

(二) 關於獲取機密資料之行為：飛利浦公司於系爭授權合約中要求被授權人提供製造設備清冊，該表須標明各項生產機器設備之型號、編號、供應商及安裝日期等資料；此外，並要求被授權人於每季結束後 30 天內，提供書面銷售報告，按照國別及產品型號，載明購買者之身份及所使用之商標，而前述要求與權利金之收取並無直接相關，且飛利浦公司亦銷售自有品牌之 CD-R，故認飛利浦公司有濫用市場地位強迫被授權人提供與授權行為無關之資料之嫌。

(三) 關於要求回饋授權之行為：飛利浦公司要求被授權人在契約生效日起 10 年內，須將其現在擁有或未來可能於世界任何一國取得，關於製造、銷售或其他處分有關之權利，回饋授權予飛利浦公司、飛利浦公司之關係企業以及任何已與飛利浦公司或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人，故認該等「強制回饋授權條款」(Grant-back provisions)，阻礙被授權人研發創新之意願，造成反競爭效果。

(四) 另，檢舉人等認為飛利浦公司為市場上唯一存在之 CD-R 規格制定者，可完全控制 CD-R 規格技術市場，所有在

我國 CD-R 製造商皆與飛利浦公司簽有相關專利授權合約，否則將受到專利侵權訴訟或國外海關扣貨之威脅，故認飛利浦公司為公平交易法所稱之獨占事業；從而飛利浦公司之前述授權行為，涉及違反公平交易法第 10 條及第 19 條相關規定。

## 二、調查處理經過：

(一) 依本會 (91) 公處字第 091069 號處分書所示，飛利浦公司、日本新力股份有限公司、日商太陽誘電股份有限公司前於 CD-R 光碟片技術市場之聯合授權行為雖經本會處分在案，惟本案飛利浦公司是否涉及違法，與該公司被檢舉時之市場地位及其行為態樣有關，應重新加以認定，爰重新進行調查。

(二) 本案之調查過程：

- 1、函請檢舉雙方提供書面資料及到會說明：本案先後分別函請各檢舉人及被處分人提出書面意見及到會說明。
- 2、巨擘公司於 92 年 9 月 3 日曾來函撤回檢舉，復於 93 年 2 月函請本會續行調查，並於同年 3 月間與國碩科技工業股份有限公司 (下稱國碩公司) 聯名檢舉，併予敘明。

## 三、調查結果：

(一) 關於訂定授權金之行為：

1、有關合約內容部分：

- (1) 依系爭授權合約第 5.02 條所示，被授權人之每一被授權產品須支付飛利浦公司 0.06 美元 (即 6 美分)；而針對完全遵守合約義務之被授權人，其每一被授權產品則支付飛利浦公司 0.045 美元 (即 4.5 美分)。在合約期限內倘被授權人未能完全遵守合約義務，則其授權金將調整為 6 美分，直到其補償未能依約所造成的損失為止。
- (2) 依舊的授權合約 (CD-WO/MO Disc Agreement) 第 5 條所示，在類似或實質相同之交易條件下，倘第三人應付權利金較被授權人依約應付權利金為優時，被授權

人有權要求授權人將其權利金費率調整至與該第三人相同之程度；而飛利浦公司之新授權合約刪除此最惠條款。

2、檢舉人等認被處分人前揭行為涉及違法之理由：

(1) 授權金成本占產品出廠價之比例過高，超出一般業界水準：CD-R 之出廠價單片約為美金 0.18 元，新約所定授權金成本已占 CD-R 出廠價之 25% 至 33% 間，超過一般業界水準。關於「一般業界水準」之授權金，應以產品售價之 1% 至 2% 間計算(按：檢舉人以美國維吉尼亞州聯邦法院駁回記憶體晶片設計大廠 Rambus 對德國英飛凌科技 (Infineon) 之侵權控訴相關報導為例，指稱 Rambus 要求廠商每銷售 1 片記憶體須支付 3.5% 的權利金，而 3.5% 被認定為約是業界平均水準的 3 倍，故檢舉人等推算大多數電腦產業授權金之額度在產品售價 1% 至 2% 之間)。另，檢舉人據美國一份報導指出，美國法院對所有專利侵權案件之權利金賠償額度最高者不曾超過 10%，且在判定給予最高 10% 之案件中，授權者擁有一份重要且為數甚多之專利清單，該等專利被認為是系爭產業之先驅發明且對產業有重要影響，否則就一般情形而言，美國法院對專利侵權行為賠償金之認定標準通常為 6%；而本案即使飛利浦公司主張其所授權之專利十分重要，為先驅發明並對產業有重要影響，其所能獲得之賠償最高也不過是 10%，更何況飛利浦公司所提出之專利，有部份欠缺新穎性或有效性而尚在主管機關審理之中，飛利浦公司卻要求業者支付高達產品出廠價 25% 至 33% 之權利金，顯見其不合理之處。

(2) 前述權利金額度將使飛利浦公司獲取巨額利潤：本會前曾對飛利浦公司等 3 家事業對被授權人收取占產品出廠價 17.8% 之權利金，而認該 3 家公司獲取超額利潤，則飛利浦公司要求業者支付高達產品出廠價 25% 至 33% 之權利金，顯見其獲有巨額利潤。

(3) 飛利浦公司對不同廠商收取不同額度之權利金涉有差別待遇：飛利浦公司之新約刪除舊約第 5 條有關授權人不得對不同之被授權人收取不同權利金之條款。而過去授權人曾以不能對不同被授權人給予差別待遇，作為不能對生產規模較小的廠商降價之理由，在刪除此一最惠條款後，自然更無降價之可能性。而此一條款之刪除，使生產規模較小之廠商，未能享有較優惠之交易價格，對渠等於 CD-R 市場之競爭誠屬不利。況飛利浦公司給予大廠之優惠，不一定只顯現在授權金價格上，亦可能顯現在別的合作關係中，對小廠於市場中從事競爭更為不利。

(4) 飛利浦公司之訂價方式足以控制被授權人最終產品之價格：

甲、依美國紐約州地方法院於飛利浦公司與巨擘公司一案決定書內容之法律見解，倘專利授權人在該特定專利技術授權市場具獨占或寡占地位，其固定、維持授權金之市場力量，將等同於其限制下游事業轉售價格之力量 ("If combining patent owners effectively dominate an industry, the power to fix and maintain royalties is tantamount to the power to fix price"), 亦即，倘該具市場獨占地位之授權者要求之權利金為一固定額，被授權之製造業者為反映成本、獲取利潤，其售價必定高於授權者所要求之定額權利金，被授權者雖非直接限制轉售價格，非為傳統定義上之「限制轉售價格」之違法行為，但透過授權金之固定仍將造成如同直接限制轉售價格之情形，使市場競爭機能遭到嚴重破壞，亦屬競爭法所禁止之違法行為。

乙、飛利浦公司於系爭授權合約中，堅持收取每片 0.06 美元或 0.045 美元（僅限於部分配合之廠商）之定額授權金，因此至少在自簽約日起 10 年內之授權期間當中，無論發生何等狀況，被授權者皆須

支付飛利浦公司該等權利金，縱使被授權者經由效能競爭能減低成本、調降售價以反映回饋予消費者，迫於飛利浦公司該等定額權利金之要求，被授權者每片 CD-R 之售價無法低於授權金及其各項成本費用，亦將反映至消費者之最終消費價格上，使 CD-R 之價格無法透過市場供需或競爭加以調整或決定，因而產生如同限制轉售價格之效果。

3、有關被處分人對檢舉人意見之主張：

(1) 飛利浦公司並無意圖打擊 CD-R 生產廠商之銷售行為：飛利浦公司身為專利授權人，係以權利金為其主要收益，而觀諸系爭授權合約所定之授權金計算方式，飛利浦公司得收取權利金之多寡係完全繫諸被授權人銷售 CD-R 光碟片數量之多寡，因此，飛利浦公司絕不可能採取任何可能導致被授權人減低 CD-R 銷售量之舉動，包括要求過高之權利金而使被授權人必須提高 CD-R 之售價，從而減低其與其他相近產品在市場競爭的能力，並減少其銷售量。總言之，飛利浦公司與被授權人對 CD-R 應均有「推廣產品，提高銷售量」之一致立場。

(2) 飛利浦公司並未收取巨額不當利潤：

甲、權利金額度之決定，係飛利浦公司之商業決定。授權專利價值之決定，正如同其他商業決定，係均由業者基於主觀之判斷而作成；而如果每一事業均必須交代其所為之每一項商業決定，市場經濟之價格機制原則豈非蕩然無存。故飛利浦公司進行授權之前，必先訂出一個權利金之額度以進行授權行為。依板橋地院 91 年度訴字第 864 號判決第 25 頁就權利金之決定與市場供需之關係明揭：「專利之價值取決於專利權人投入之資本、專利的新穎性、進步性、可應用性及應用產品的普及性等因素，尚難謂有一定之標準」。故何謂「合理價值」，應由市場加以決定，倘被授權人認為授權權利金過高，應可另尋其他授權權利金較低之

廠商請其提供授權，從而，權利金過高之專利權人，將因無人與之簽訂授權契約而被市場淘汰，此即經由供給與需求之調整，決定市場價格。次依前揭判決書第 25 頁第 2 行起所示：「授權權利金應以淨售價或產品出廠價之一定比例計算，或收取定額之權利金，乃當事人意思自由之範疇」。故飛利浦公司於進行授權之前，斟酌各項因素決定權利金額度，乃市場經濟精神之表現。

乙、另一方面，產品在市場上之價格係由製造商考量各項因素，包括成本、消費者之偏好與競爭產品之價格等所決定。飛利浦公司作為授權人，與被授權人不同，並無決定產品銷售價格之權利。被授權人若欲降低生產成本以利 CD-R 之價格競爭而不支付權利金，乃其本身之商業判斷，但絕無可能飛利浦公司因此就獲取巨額不當利益。被授權人倘欲降低其成本，豈非也可以向設備製造商、原物料供應商、廠房出租人、勞工、水電供應商主張此等成本費用占 CD-R 售價比例較以往為高，應予調降或減薪？

丙、公平交易法第 1 條規定：「為維護交易秩序與消費者利益，確保公平競爭，促進經濟之安定與繁榮，特制定本法」，顯見「消費者利益」之保護，乃我國公平交易法立法目的之一。於本案中，檢舉人亦自承 CD-R 價格逐漸下降，消費者可以用更為低廉的價格購得 CD-R 光碟片，其權益不僅未受到損害，反因此而受益。是由公平交易法立法目的以觀，亦難謂有違法之處。

(3) 飛利浦公司並未控制被授權人最終產品之價格：

甲、檢舉人所稱「飛利浦公司對被授權人所為之權利金約定構成對轉售之限制」云云，係一無稽且自相矛盾之說法。蓋公平交易法第 18 條規定：「事業對於其交易相對人，就供給之商品轉售於第三人或第三人再轉售時……」，該條僅適用於買賣有形商品，

上下游廠商之間約定產品售價之情形。然查，作為專利權人，飛利浦公司僅能就權利金之相關事宜與被授權人約定，該等權利金如同生產者所需支付之工資、水電費用、設備材料成本等，均係被授權人生產授權產品之成本考量項目之一，根本無涉買斷商品之轉售及轉售價格，故並無公平交易法第 18 條適用之處。

乙、檢舉人為主張飛利浦公司限制轉售價格所舉之美國紐約地方法院之決定書於本件並無適用，蓋該決定書僅為一程序上之決定，不涉實體部分。而檢舉人所引美國紐約州地方法院決定書中之文句：「If combined patent owners effectively dominate an industry, the power to fix and maintain royalties is tantamount to the power to fix price」，其正確之翻譯如下：「如果『結合的多數專利所有人』有效地主控了整個產業，則鎖定與維持權利金之力量即等同於鎖定價格之力量」。按本句之主詞乃「結合的多數專利權人」（combined patent owners），係專指「數個專利權人」結合起來從事授權之情形而言，與本件乃單獨授權之情形完全不同，是該決定書對本案而言，根本不具任何參考價值。遑論其所謂「價格之鎖定」，究係指「產品轉售價格之維持」？抑或指權利金「價格」之鎖定？是以，本案並無適用前揭案例之可能性。

（4）飛利浦公司並未有無正當理由而為差別待遇之行為：

甲、飛利浦公司之所以提出不同版本之契約文件，係為因應不同被授權人之特殊情況，特別是不同被授權人於簽約前使用授權專利以及履行授權合約之不同情形。惟飛利浦公司「不歧視性」之原則，則均屬一致。

乙、飛利浦公司對被授權人係採取一體適用之不同費率，飛利浦公司將權利金訂為美金 6 分及 4.5 分，

係因應不同被授權人之情況。一般權利金為美金 6 分，持續遵守合約之被授權人則可適用美金 4.5 分之優惠權利金，上開規定一體適用於全部被授權人，並無差別待遇或歧視之情。

丙、按事業是否無正當理由對他事業給予差別待遇，致有違反公平交易法第 19 條第 2 款規定之虞，應視渠等間實際交易狀況判斷之，與契約條文是否於形式上包括所謂最惠條款並無必然關連。本件飛利浦公司與任一可能之被授權人協商授權事宜或簽訂授權契約時，不論合約中是否包括最惠待遇或類此文義之條款，從未歧視任何事業。飛利浦公司當初開始協商系爭授權事宜時，合約稿中雖未明訂最惠條款，惟飛利浦公司不歧視之立場從未有任何變更，亦從未偏離不歧視之精神；況飛利浦公司於嗣後簽訂之合約書中，亦有明文將最惠條款納入。惟如前所述，不論合約中是否有最惠待遇之明文，飛利浦公司進行授權之方式均屬相同，不歧視之立場亦均一致。飛利浦公司對被授權人係採取一體適用之不同費率，與差別待遇及於授權合約條文中「刪除」舊約第 5 條之約定，並無相關。

#### 4、其他與授權金有關之調查結果：

- (1) 本案調查期間，授權金之高低為檢舉雙方攻防之重點，惟比較各授權人單一授權後之加總授權金額與舊約之聯合授權金，應尚不足以做為審理本案被處分人是否涉及違法之證據。主要係因舊約之集中授權方式與新約之單一授權方式並不相同，各授權人之專利內容亦不一定相同或類似，是以在比較基準不同之情況下，該比較尚不足逕作為審理本案被處分人是否涉及違法之證據。
- (2) 惟倘仍對新舊授權金之額度做一比較，被授權人應支付予 3 家授權廠商之每片最終產品之授權金總額，較原授權金為低。經查，舊約授權金價格之計算係以 3

個授權人共同向被授權人收取其最終產品出廠價 3%或 10 日圓，二者中取其高者，因出廠價格不斷下跌，致使授權金之給付以 10 日圓取代出廠價之 3%；而新約的授權金因係 3 家分開授權，故須將 3 家授權金加總後方得以比較其總授權金是否較 10 日圓為高。經查，依乾寶泰公司 92 年 9 月 22 日函所示，被處分人單家授權金為 0.06 美元、日商太陽誘電股份有限公司 0.025 美元、日本新力股份有限公司 0.01 美元，總計為美金 0.0725 美元；故依乾寶泰公司所提供之資料，以 2001 年至 2003 年之日幣兌美元之最低匯率計（按：即日幣弱、美元強，135.15 日圓兌 1 美元），新約授權金合計約 9.8 日圓亦低於舊約之 10 日圓，針對此節，檢舉人並不反對。

(二) 關於獲取機密資料之行為：

1、有關合約內容部分：

- (1) 經查，依系爭授權合約第 6.01 條所示，飛利浦公司要求被授權人應依合約附件 C2 之「製造設備清冊」(Manufacturing Equipment List)格式填載相關資料。依該附件規定之格式所需填載之資料包括被授權人之射出成型設備、模具、濺鍍設備、染色塗層設備及保護噴漆塗層設備之機器編號、供應商、安裝及試車日期等相關資料。
- (2) 次依系爭授權合約第 5.03 條所示，飛利浦公司要求被授權人於合約有效期間內之每一季結束後 30 日內，不論有無銷售事實，均須提供經被授權人之授權人員簽證之「書面銷售報告」，該資料應包括：
  - 甲、被授權人所製造每一種類型授權產品之數量。
  - 乙、依合約第 4 條購買自其他被授權人之每一種類型授權產品之數量。
  - 丙、按國家別，載明每一種類型授權產品之數量，包括：
    - A、經其銷售或處分之授權產品之數量，載明其買受人之身分及所使用於授權產品或相關之所有商標。

B、經其銷售予其他飛利浦適當授權之製造商授權產品之數量，載明該等製造商之身分及所使用於授權產品之所有商標。

(3) 末依系爭授權合約第 8.02 條規定，飛利浦公司應於本合約第 11.01 條所訂期間及其後 3 年內，不得向任何第三人透露飛利浦公司依合約第 5.03 條所獲得之任何機密資料，但飛利浦公司有權執行本合約權利之必要時，將該等資料交予其外部會計師，法律代表及管轄法院者，不在此限。且除依本合約所訂之查證被授權人之權利金報表及付款義務等，為查核其履行合約實際情況，以依約執行飛利浦公司合約權利之目的外，應不得使用該等資料。

2、有關檢舉人等認被處分人前揭行為涉及違法之理由：

(1) 飛利浦公司於系爭合約所要求者與權利金之收取並無直接相關：系爭授權合約要求被授權人提供與專利授權無直接關係之製造設備清冊，並要求被授權人於每一季結束後 30 天內，提供書面銷售報告，按照國別及產品型號，載明購買者之身份及所使用之商標；而前述要求與專利權利金之收取並無直接相關，飛利浦公司此舉涉及不當擴大專利法所賦予之權利。

(2) 飛利浦公司要求被授權人填具之製造設備清冊涉及不當限制被授權人之事業活動：依系爭授權合約第 6.01 條所示，飛利浦公司要求被授權人依合約附件 C2 格式填具製造設備清冊，就該表之製作方式而言，其乃以系統為單位，每一系統由射出成型設備、模具、濺鍍設備、染色塗層設備及保護噴漆層設備等組成，然有些廠商之生產設備並非依該表之系統安排，故無從依約提供資訊。從而飛利浦公司此項要求，對被授權人之事業活動造成嚴重限制，即一方面飛利浦公司強加被授權人事實上無法履行之條款，可能隨時藉口被授權人違約逕將授權合約終止，造成被授權人出口困難，機器設備投資遭受損

失，員工生計受影響。

(3) 飛利浦公司要求被授權人提供書面銷售報告涉及不當獲取營業機密：系爭授權合約第 5.03 條尚要求被授權人於每季結束後 30 天內，提供書面銷售報告，按照國別及產品型號，載明購買者之身份及所使用之商標。此舉無異要求被授權人提供其客戶名單及交易量予飛利浦公司，而客戶名單及交易量本屬營業機密，飛利浦公司要求被授權人之客戶機密，再加以其本身亦為 CD-R 廠商，將因此取得競爭優勢，對被授權人之事業活動造成嚴重之限制。且依系爭新授權合約第 5.03 條第 2 段規定，每年度被授權人均須由外聘之會計師提供查核報告確認被授權人每季所提書面報告之正確性，如此即可確保被授權人是否依約支付權利金予飛利浦公司，故飛利浦公司應毋須要求書面報告須載明購買者之身份及所使用之商標及銷售數量等機密資料即可確保其向被授權人收取權利金之行為。是以，因飛利浦公司本身亦屬 CD-R 產品品牌業者，其要求被授權人提供書面銷售報告之行為，藉以探知其他品牌業者之代工對象及銷往世界各地之銷售量等他事業之營業秘密，將全面掌控所有 CD-R 生產廠商與銷售通路商之關係，了解供應商在我國銷售情形，並因此獲取可能之競爭利益(飛利浦公司亦為 CD-R 產品製造及銷售廠商)或用其影響介入廠商與供應商之關係，以圖進一步控制全球市場。

(4) 檢舉人認被處分人主張系爭規定係為避免被授權人先違約拒繳權利金，再宣告破產或倒閉，並將製造設備售予他公司以規避清償積欠之權利金等語云云，惟被處分人所陳並無理由，原因如下：

甲、一般交易行為中本來就潛藏被處分人所擔心交易相對人破產、倒閉或其他無法履約之情況發生，而事業在破產、倒閉後即依破產法相關程序處理資產，此幾為全世界共通程序，與是否在交易簽

約當時要求契約弱勢一方提供生產設備等機密資料實不相干，而提供前述資訊根本無法達成被處分人所述之避免被授權人違約、破產或倒閉、出售生產設備之目的。被處分人之要求與其所陳述目的毫不相干。

- 乙、本案被處分人承認其要求被授權人提供製造設備等業務機密資料，其目的只是為了便於追蹤被授權人之生產設備，可以較準確辨別出銷售設備者是否曾與被處分人簽約並違約拒繳權利金。惟縱被處分人追蹤到該未繳交之權利金，被授權人業將生產設備出售他人，被處分人對於該等機器設備既未存在任何物權，自無法干涉被授權人自由處分、利用或收益所擁有機器設備之權益，如此，被處分人進行所謂之設備追蹤有何實益？按被授權人如面臨停止生產或破產之處境而須販賣機器設備，實非被處分人所能限制或干涉，因此推論飛利浦公司此舉並無任何合理之商業目的。
  - 丙、況倘果真發生被授權人違約拒繳授權金之情形，授權人依法自得依循正當法律程序追索其利益，依法取得執行命令扣押、執行被授權人之財產，獲得賠償，不必要於一開始即假設被授權人會違約，進而要求其提供與授權金收取毫不相關之商業機密資料作為授權之要件。
- (5) 系爭合約之保密條款並未能對被授權人之營業機密提供相當程度之保護：
- 甲、系爭合約第 8 條雖有保密條款，惟依該規定，飛利浦公司負有保密義務者僅限於系爭合約第 5.03 條之資料（即書面銷售報告），並不及於第 6.01 條關於製造設備之相關資料。
  - 乙、對被授權人而言，飛利浦公司才是被授權人於 CD-R 市場競爭之最大威脅，前述被授權人公司之機密資料最應保密之對象不是第三人，而係同時具有專利授權人及 CD-R 製造者身分之飛利浦公司本

身。因此，無論系爭授權合約是否有保密條款，以及保密條款規範之保密範圍為何，皆無法保障被授權人免於向飛利浦公司揭露機密資料、免於受制於飛利浦公司之自由。

3、有關被處分人對檢舉人意見之主張：

(1) 有關飛利浦公司請求被授權人提供製造設備清冊之理由：飛利浦依照授權契約第 6 條規定，請求被授權人提供製造設備清冊與各項生產機器設備之型號、編號、供應商及安裝日期，其目的係在防止不遵守契約之廠商，利用成立不同公司主體的方式來逃避給付權利金之義務，對其他合法授權並繳交權利金之廠商形成不公平競爭情事。因生產光碟片的設備有其特殊的規格，無法任意改裝或移作他用，透過對生產設備資料（包括型號、編號、供應商及安裝日期）之追蹤，可以辨別出售設備之人，是否曾與飛利浦簽約並違約拒繳權利金，且與購買設備者係實質上同一廠商；故當有一新廠商請求飛利浦授權，而飛利浦公司有事實足認此廠商與之前違約之被授權人係實質上由同一廠商控制之不同主體時，飛利浦公司即不會再授權該「新廠商」，以防止發生上述不公平競爭之情形。

(2) 有關飛利浦公司請求被授權人提供書面銷售報告等資料之理由：

甲、依系爭授權契約第 5.03 條規定，飛利浦公司確於合約中請求被授權人於每一季結束後 30 日內提供書面銷售報告、購買者之身分及使用之商標等資料。關於該公司要求被授權人提供書面銷售報告之理由，乃為計算被授權人應給付之權利金；而要求被授權人提供購買者之身分及其所使用之商標，則係用以區別授權產品及未授權產品，以保護飛利浦公司與被授權人之權益。

乙、蓋會向被授權人購買 CD-R 之廠商可分為二類，第一類為依授權契約第 4.01 條規定，委託被授權人

製造授權產品之另一製造商；依合約第 4.01 條規定，飛利浦公司授與被授權人得將授權產品交由第三人生產之權利，惟該第三人亦必須與飛利浦公司簽署授權契約，取得合法生產授權產品之權利；而因該第三人依法亦應取得飛利浦公司之授權，故飛利浦公司要求被授權人告知購買者之身分等訊息，藉此確認委託製造之廠商是否係合法授權之廠商，俾更有效保護被授權人之權益，並避免無端造成被授權人客戶之困擾。

丙、而第二類向被授權人購買 CD-R 之廠商為向被授權人購買 CD-R 再予以轉售之銷售商；銷售商如係向經飛利浦公司合法授權之製造商購買 CD-R，即無須顧慮其販售行為被飛利浦公司主張侵權。而經由被授權人提供之購買者身分及使用之商標，飛利浦公司即可確認市面上某廠商銷售某商標之 CD-R 光碟，是否係向合法授權之製造商所購得，飛利浦公司亦不會向購買授權產品轉售之銷售商主張專利權，避免無端造成該銷售商（即被授權人客戶）的困擾。

(3) 製造設備清冊及銷售報告之提供，均與權利金之收取有關：

甲、可查核被授權人應繳權利金之正確性：製造設備清冊及銷售報告之提供係飛利浦公司用以確認被授權人是否確實依授權合約規定支付權利金之依據，由於授權人並無其他方式可用以確認被授權人之聲明是否正確，故請求被授權人提供上開資料，應屬相當合理之請求。

乙、避免被授權人逃避應繳授權金之義務：

A、智慧財產權人將其財產權授權他人使用，必須能保障其權利的本身以及權利金的收入，否則大可不進行授權。飛利浦公司於授權契約中要求被授權人提供製造設備清冊，標明各項生產機器設備之型號、編號、供應商及安裝日期等，

與權利金之收取及智慧財產權之保護有關。而該等要求，係用以取得足以辨識被授權人等之 CD-R 製造設備是否具有同一性之相關資訊。實務上，被授權人資力不一，過去曾有製造商取得飛利浦公司之授權後，未依授權合約規定給付權利金，最後關閉舊公司或停止營業，另行成立新公司，再以新公司之名義與飛利浦公司簽署授權契約，並利用舊公司原有之生產設備製造被授權產品，依此方法，舊公司即得脫免其給付權利金之義務。

- B、因生產 CD-R 之機器設備有其特殊規格，無法任意改裝或移作他用，被授權人提供此等有關生產設備同一性之資料，飛利浦公司即可判斷機器設備之來源，並決定是否對之前曾違約、再藉由成立不同公司主體之方式逃避給付權利金義務之所謂「新」廠商不再授權。故生產設備明細之提供，與飛利浦公司智慧財產權之保障，如避免與惡意違約之製造商簽約，影響權利金之收入，密切相關，否則飛利浦公司即無庸於授權合約第 8 條第 2 項中加入保密義務，承諾不將該等資料用於與「確認被授權人是否遵守授權合約內有關給付權利金報告、支付權利金之義務及執行授權合約權利」無關用途之理。
- C、且飛利浦公司為鼓勵被授權人切實遵照授權合約之規定履約，特別予以依約履行之被授權人較優惠之權利金；倘被授權人之生產設備係來自違反與飛利浦公司授權合約之人，美金 4.5 分之優惠權利金即不適用，故此項資訊之提供與合約之履行，特別是有關權利金之給付及計算，密切相關。

(4) 系爭合約訂有保密義務以保障被授權人之權利：

甲、系爭合約第 8 條規定：「於本合約有效期間及其後

三年內，飛利浦不得將第 5.03、5.05 條及第 6 條所取得之資訊提供予任何第三人，且飛利浦公司不得為『確認被授權人是否遵守授權合約規定及履行授權合約義務』以外之目的使用此等資料」。

乙、系爭授權合約第 8 條「保密義務」既已明定保密範圍包含合約第 5.05 條及第 6 條，則檢舉人何以能完全無視此明文之規定，主張第 8 條保密義務未及於第 6 條規定，實令人殊難索解。因此就系爭資訊，飛利浦不僅負有嚴格之保密義務，甚且就使用之目的與範圍，在授權協議中亦有明確之限制。事實上，飛利浦公司雖亦銷售 CD-R，惟占有率極低，該公司之「專利授權」與「產品銷售」亦係由分別獨立的不同部門負責，彼此之資訊並不會相互為用，檢舉人所影射之情形絕不可能發生。

丙、飛利浦公司前已多次說明：系爭授權中訂有保密條款，飛利浦公司承諾不將該等資料用於與「確認被授權人是否遵守授權合約內有關給付權利金報告、支付權利金之義務及執行授權合約權利」無關之用途。該保密條款乃法律上有效之條款，飛利浦公司若未遵守，即需負違約之法律責任。如果如此明確地承擔法律義務仍然不足，飛利浦公司實不知還要如何才能取信於檢舉人？本件檢舉人如確實認為飛利浦公司未遵守合約規定，就應具體提出證據，而非罔顧法律上拘束力之合約條款，一再以其想像或臆測之詞，空言主張飛利浦公司不當取得產銷機密，對飛利浦公司為不實之指控。

(三) 關於要求回饋授權 (Grant-back provision) 之行為：

1、關於系爭合約內容部分：依系爭授權合約第 2.07 條規定，飛利浦公司要求被授權人在契約終止前，須將其現在擁有或未來可能於世界任何一國取得，關於製造、銷售或其他處分授權產品之必要專利權，回饋授權予飛利

浦公司、飛利浦公司之關係企業以及任何已與飛利浦公司或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人。

2、有關檢舉人等認被處分人前揭行為涉及違法之理由：

(1) 系爭條款之回饋授權對象過多、阻礙被授權人研發創新之意願、排除競爭效果之影響程度大：

甲、「強制回饋授權條款 (Grant-back provision)」

並非必然違法，惟倘該等強制回饋授權條款之安排會妨礙或阻礙被授權者從事相關技術研發時，將因造成反競爭效果而被認為違法；而一般授權合約之約定及本會相關處理原則所揭諸之回饋授權之對象為「原授權人」本身，並不及於原授權人之其他關係企業。惟本案系爭授權合約第 2.07 條規定之回饋授權對象除飛利浦公司本身，更包山包海無限擴大及於飛利浦之關係企業以及任何已與飛利浦或其關係企業有授權關係之第三人。亦即，被授權人對於其費盡心力及金錢後所得之研發成果並無實質支配權，礙於該等強制回饋授權條款，被授權人非但無法自由決定是否回饋授權，亦無法自由決定回饋授權之對象。更甚者，被授權人將被迫授權予市場上所有競爭廠商或所有飛利浦公司中意之廠商。飛利浦公司透過該等強制回饋授權條款將掌握所有與 CD-R 相關之研發成果，因此強者恆強，飛利浦公司之市場獨占地位將更為鞏固，被授權人因永遠無法透過創新發明等效能競爭超越飛利浦公司或其他競爭者，致嚴重影響研發意願。

乙、因此，被授權人縱能向飛利浦公司、其關係企業、與飛利浦公司或其關係企業有授權關係之第三人收取一定之權利金，惟因研發專利或技術通過之新規格所需花費之時間、金錢及心力代價太大，而研發成功後仍須回饋授權予飛利浦公司、其關係企業、與飛利浦公司或其關係企業有授權關係之第三人，無法透過自由商業決策安排授權對

象，亦無法經由努力研發創新超越其他競爭對手，將永遠受制於飛利浦公司，在缺乏激勵之下，當然會嚴重削弱或阻礙被授權人針對 CD-R 產業技術之創新及開發，造成排除競爭之效果。在此缺乏競爭之惡性循環下，飛利浦公司之獨占地位將更牢不可破。

- (2) 相關廠商進入特定市場之困難度亦發增加：理論上而言，其他事業雖仍得自由開發 CD-R 之技術規格，但目前全世界已統一使用飛利浦公司及新力公司制定之橘皮書規格，並無其他相替代之規格及相對應之專利技術。且在飛利浦公司於全球各地廣泛登記取得 CD-R 之關鍵專利技術之情形下，新規格進入市場取代已成熟及普遍使用之產品規格之可能性，幾乎微乎其微。飛利浦公司在 CD-R 可錄式光碟授權專利技術市場擁有非常穩固之控制市場進出地位，任何進入此市場者皆須取得飛利浦公司之首肯，在可預見之未來，飛利浦公司透過前述「強制回饋授權條款」將更鞏固其市場控制力量，他事業進入該等技術授權市場或超越飛利浦公司領導地位之機會將難以存在。
- (3) 系爭授權協議期間過長：系爭強制回饋授權條款之期間為自飛利浦 CD-R 新約生效日起 10 年。由此可見，飛利浦公司透過該等「強制回饋授權條款」之安排，至少還能在 CD-R 技術授權市場獨霸至少 10 年以上。
- (4) 另就特定授權技術市場之國際或產業慣例而言：據了解，新力公司及太陽誘電公司之 CD-R 授權合約中似乎並無類似「強制回饋授權條款」之約定。

### 3、有關被處分人對檢舉人意見之主張：

- (1) 關於系爭回饋授權條款之重點：檢舉人所舉「回饋授權條款」應係指授權合約中第 2.07 條規定。惟經細查，為免誤導相關關鍵文句，被處分人主張相關意見如次：

- 甲、Grant-back 有譯為「回授權」、「回饋授權」、「反授權」者，其本質均係指被授權人對授權技術加以開發或改良取得改進專利後，同意回饋授予授權人利用該改進專利之權限。
- 乙、系爭回饋授權係「非專屬」授權：飛利浦公司之系爭回饋授權係非專屬的（non-exclusive），亦即不僅被授權人得自由實施其取得之專利權，亦得授權他人實施，不會影響其從事研發改進之誘因。
- 丙、系爭回饋授權之被回饋授權人須支付權利金：該回饋授權必須支付權利金，一旦有回饋授權，飛利浦公司、與其關連公司、及其他與飛利浦公司簽署授權合約之公司，將與被授權人另行約定取得回饋授權之條件；此回饋授權之條件應合理、不具歧視性且與原授權合約之規定相當。因此，飛利浦公司作為回饋授權之被授權人，必須就該回饋授權支付權利金予原被授權人，故亦不會影響其從事研發改進之誘因。
- 丁、系爭回饋授權僅以會侵害原授權產品之「必要專利」為限：回饋授權條款之主要目的係在避免被授權人主張其改進專利而得排除他人製造改良後之授權產品，為達此目的，系爭回饋授權條款之標的僅限於被授權人所需使用之「必要專利」。此處所謂之「必要」專利，係指不論在技術上或商業上，要製造具有消費者所認同之功能的某一產品所「必需利用」之專利而言。對發明之改良而言，如果某一「改良」被消費者認為是該產品所必備之功能，相關專利便成為必要專利，有納入回饋授權機制之必要性。該回饋授權之範圍，僅以製造原授權產品（即 CD-R）必然會侵害之「必要專利」為限；亦即除非被授權人對授權專利改進取得之專利，會妨礙原授權人或其他被授權人製造授權產品，否則並不會有回饋授權之要求。質言之，原被授權人所以能取得「改進」技術之

專利，係因原來之授權，如果取得改進必要專利後，反而用來排除原來授權人及其他被授權人製造原授權之產品，顯然不合理，故要求被授權人「回饋授權」，乃極為公平合理之事，亦合於國際上之實務。本件回饋授權之目的在避免原被授權人利用該等改進取得之 CD-R 必要專利，阻礙了其他被授權人製造授權產品、迫其退出市場競爭之不合理情事。

戊、另觀諸美國 1995 年授權指導原則第 5.6 項對回饋授權條款之說明及學者見解可知，回饋授權條款如係（1）非專屬的（亦即回饋授權人除得授權予原授權人外，亦得自由實施其取得之專利權或授權他人實施）；（2）授權標的有限制（即僅限於用於授權領域所定義之產品有關之必要專利，而非取得使用該等專利於任何產品之權利）；以及（3）非無償授權（即改進專利之授權人仍得就其回饋授權收取權利金），即有促進競爭之效果。綜上，因本件回饋授權係具有非專屬性的性質，確保了被授權人運用其研發成果之權利與自由，且一旦有回饋授權，被授權人將有權利金之收入，非無償授權，被授權人改進研發之誘因不會因此受到影響，加以回饋授權之範圍僅以會妨礙製造原授權產品之「必要專利」為限；故將回饋授權之對象及於飛利浦公司、其關連公司以及其他與飛利浦公司簽署授權合約之公司，因被回饋授權人將不致於利用該等改良之必要專利阻礙其他被授權人製造授權產品，而不致妨礙市場競爭。

（2）系爭回饋授權條款並未造成排除競爭之效果：

甲、系爭「回饋授權」已明訂為「非專屬的」，故被授權人得自由決定其回饋授權之對象；惟鑑於回饋授權之專利係被授權人所研發改良或取得有關授權產品之必要專利（亦即製造授權產品必然會使用之專利），倘未將飛利浦公司、其關連公司及其

他與飛利浦公司簽署授權合約之公司均包括於回饋授權之授權對象中，則該等公司對於 CD-R 可錄式光碟相關技術之繼續利用，勢將因無法取得回饋授權而受到阻礙；因此，系爭回饋授權條款之規定可謂確保、甚而增加了相關技術之使用機會。事實上，基於原授權合約之有效執行，以及公平競爭之維持，回饋授權機制之設計毋寧有其相當之必要性。系爭回饋授權條款尚且要求回饋授權之被授權人需支付權利金，則更凸顯此等規定之合理性。

乙、研發新技術之誘因，一般在於嗣後對該技術之專有權透過專利制度可被確保，及專利技術商品化所帶來之經濟上之收益。觀諸系爭回饋授權，被授權人回饋授權之專利如係因其改進研發所生，其得自由向世界各國提出專利申請並成為相關專利權之所有權人，固不待言；而由於該回饋授權係非專屬且有對價（權利金），被授權人不僅得自行利用該專利技術以獲利，亦可同時授權他人使用而收取權利金，是其從事研發之誘因並不會因系爭回饋授權之規定而稍減。

丙、依本會所定「審理技術授權協議案件處理原則」（下稱「處理原則」）第五點第五款規定：「技術授權協議約定被授權人應將改良技術或新應用之方法以非專屬之方式回饋予原授權人」，乃屬「不違反公平交易法事項之例示」情形之一。系爭回饋授權條款既已明訂回饋授權係「非專屬的」，甚且規定有對價（權利金）之給付，顯然符合處理原則之規定。

(3) 系爭回饋授權條款並未阻礙相關廠商進入特定市場：

甲、「CD-R 可錄式光碟」乃飛利浦公司與新力公司所開發並擁有專利之產品，任何人欲製造「CD-R 可錄式光碟」，依法必須先取得專利權人之授權。反之，在符合標準規格之「CD-R 可錄式光碟」範圍

以外，飛利浦公司即不得依相關專利主張權利，是亦不可能阻止其他公司從事競爭規格（或產品）之研發。實則，競爭規格之研發迄今亦從未間斷，高科技產品每日推陳出新，每一代產品壽命僅僅在市場上流行一年、半年、或甚至短短3個月者，所在多有，新一代產品只要功能上能夠取代前一代，而價格更為合理，或是價格較高但加入了其他更符合消費者需求之功能，往往一推出便能迅速取代前一代產品，成為市場主流；此與前一代產品之成熟與普及，並不必然相關。舉例而言，CD-R 可錄式光碟須與磁碟片、錄音帶、迷你光碟等已存在於市場上之各項產品競爭；同理，CD-R 可錄式光碟亦必須與其後進入市場之 CD-RW、DVD-R、DVE-RW、DVD+R、DVD+RW、DVD RAM 與藍光碟片產品相競爭。準此以觀，縱使就某項已成為標準且普及之產品擁有多項專利，專利權人亦從來不可能因此去阻止他人研發競爭產品；更不可能阻止專利產品因消費者需求之改變而被新產品所取代。

- 乙、系爭回饋授權之對象僅限於原授權計劃中之授權人（包括其關連公司）及已經或即將與該等授權人（包括其關連公司）就授權產品簽署授權契約，並同意為回饋授權承諾之其他被授權人，以達鼓勵他人加入授權計劃，促進產品市場競爭效果之目的；亦能克服改進專利排除原授權人或其他被授權人製造改良產品，影響競爭之情形。
- 丙、而系爭回饋授權係非專屬的，即被授權人在進行回饋授權之外，尚得自行實施其所改良研發或取得之專利；準此，飛利浦公司應尚無法控制其他事業進入市場，甚者，飛利浦公司僅係回饋授權之眾多被授權人之一，並未取得回饋授權專利之所有權，亦無法去主導回饋授權之進行，顯不具任何鞏固市場之控制力量。

- (4) 系爭回饋授權協議期間堪稱合理：依系爭授權合約第 2.07 條之規定，僅規範回饋授權之行為，並未規範回饋授權之期間。質言之，系爭回饋授權條款之規定目的既在保障相關技術之繼續利用並避免發生排除競爭之情形，是在系爭授權合約之 10 年期間內，被授權人研發或取得任何關於授權產品之必要專利者，即應啟動回饋授權之機制，要求其將該必要專利回饋授權予相關公司，上述目的始有可能達到，故系爭回饋授權規定應屬合理。而所謂回饋授權之期間，當然如同回饋授權之其他條件，均應依合理原則由雙方訂之。
- (5) 回饋授權條款已成為國際或產業慣例：如前所述，在技術授權協議中置入「回饋授權條款」早已成為一國際與產業慣例；況且系爭授權合約尚且將回饋授權規定為「非專屬」、「不得讓與」以及「須支付對價」，故其不僅符合國際與產業慣例，甚且特別重視研發誘因之確保與公平競爭之維持。至於新力公司與太陽誘電公司之授權合約中何以無此規定，飛利浦公司並不知其原因，與本案亦屬無關，尤不能因此推論本件回饋授權違法。
- (四) 關於檢舉雙方對本案特定市場之看法：
- 1、本案檢舉人等之主張：
    - (1) 目前全球製造 CD-R 光碟片之唯一規格為飛利浦公司及新力公司共同制定之橘皮書規格 (orange book)，此為飛利浦公司所自認之事實，而因 CD-R 光碟片已為市場普遍接受，且其產品規格須與光碟機之規格相容，市場上已不太可能再發展新的 CD-R 碟片產製規格或新的光碟機規格來取代現有之規格，故目前市場上並無其他替代規格，亦未聞任何替代現存規格之計劃。飛利浦公司擁有製造符合橘皮書規格可錄式光碟產品所必須使用之專利，CD-R 業者為了生產市場上唯一存在且接受之規格之產品，無法迴避飛利浦公司已存在之專利或使用任何替代專利，故飛利浦公司在

CD-R 產品之專利授權市場上並不存在真正的競爭者，具備控制廠商進入 CD-R 光碟片市場之能力。

(2) 據檢舉人之瞭解，飛利浦公司在我國擁有 5 項 CD-R 關鍵技術之專利權，新力公司在我國並未取得任何 CD-R 專利權，而太陽誘電所取得者為 CD-R 介質（即塗料）部分之專利權，與 CD-R 光碟片光學紀錄載體本身、其裝置之專利技術或規格技術等無關。故關於光學紀錄載體本身之專利技術，僅有飛利浦公司積極地在全球進行超高數額權利金之追索及收取，倘 CD-R 製造業者不配合其要求必遭致專利侵權訴訟或國外海關進口扣押等威脅，其全球性市場控制力量絕非新力公司或太陽誘電公司所可比擬，具有壓倒性之市場力量。

(3) 綜上，飛利浦公司在我國 CD-R 可錄式光碟授權專利技術市場顯然居於無競爭狀態，為公平交易法第 5 條所定義之「獨占事業」。

2、本案被處分人之主張：被處分人認為本案不應以橘皮書規格為特定市場範圍，因縱使目前市場中僅有該規格，但並不代表飛利浦公司阻礙其他廠商發展其他生產規格，加以飛利浦公司前與新力公司及太陽誘電公司之聯合授權行為經本會處分後已單獨授權，則渠等因聯合行為而取得市場獨占地位之情況業已不存在，CD-R 製造商現既已可一一向相關專利所有權人取得授權，應足以證明飛利浦公司並無獨占該授權市場之能力，其主張如下：

(1) 關於美國反托拉斯準則之見解：

甲、美國司法部與聯邦貿易委員會（應為「聯邦交易委員會」）在定義技術市場之範圍時所考慮者，包括（1）進行授權之智慧財產權；（2）與該權利所涉技術具有合理取代性之其他技術；（3）與授權製造之產品具有合理取代性之其他產品。同時美國司法部與聯邦貿易委員會反托拉斯準則並以 2 家製藥公司擬共同成立新公司生產某種可以治

療特定疾病之藥品為例，該 2 家公司原各自獨立發展出不同且都獲得專利之製程，在該二公司本身利用或授權第三者使用這些製程技術之前，宣布將共同成立一家新公司生產這項產品，並且將前述各自擁有之製程讓與該新公司。為評估該合資計畫如何影響到技術市場之競爭，應先確認其他可以製造出與上開 2 家公司所擁有製程製造之藥品屬相同等級且花費成本亦屬相當之技術；此外，亦須考量其他可與系爭藥品相競爭之藥品，因為此類藥品之存在將可限制一個同時擁有 2 家公司製程技術之公司提高藥品售價之能力。簡言之，技術市場之定義，必須同時考量（1）競爭技術；及（2）競爭產品，斷不能僅以授權人專利權所及之產品為限，而忽略了與該產品競爭的其他產品。

乙、由於智慧財產權所具有的法定專有及排他之特性，智慧財產權常被誤認為會使其擁有者取得市場力量或甚至獨占力量；惟擁有或行使專利權不等同於擁有或行使市場力量，故倘以專利標的物做為技術市場之市場範圍，將忽略可能限制專利權人市場力量之其他競爭產品所帶來之競爭效果，而過度強化專利權人之市場力量，將導致「一個專利產品就成為一個市場」、「每一專利權人都將成為獨占事業」之錯誤結論。且擁有專利、著作權或營業秘密並不當然就擁有市場力量，因為縱使智慧財產權賦予權利人得就特定物品、方法或作品，有排除他人之權利，然而就這些物品、方法或作品，通常都會實際存在或存在潛在的替代品以防止權利人獲得市場力量。是以，專利權人並非因擁有專利權即具有市場力量。

（2）本案之特定市場範圍：

系爭授權合約所授權之專利，係 CD-R 光碟片之物品專利，而非製造 CD-R 光碟片之方法專利，故於界定

市場範圍時，更必須考量相近可相互取代之所有產品。另倘依前述美國反托拉斯準則之分析方法來定義 CD-R 製造技術之市場，則應同時考量（1）飛利浦公司所擁有或得授權之 CD-R 相關專利技術；（2）可用以製造 CD-R 之其他技術；（3）製造與 CD-R 相近而可相互取代之其他光學儲存媒介產品的技術；以及（4）其他光學儲存媒介產品等，而不宜僅就 CD-R 之技術觀之，或以「橘皮書」為市場範圍。而 CD-R 僅為光儲存媒介產品市場中之一種產品，舉凡與 CD-R 具合理替代性之光學儲存媒介產品，包括但不限於 CD-RW、DVD-R、DVD+RW、Super Disk、Zip Disk、Jaz Disk 及 Mini Disk (MD) 等產品以及製造前開全部產品之技術，均屬相關產品及技術市場之範圍。

（3）飛利浦公司在光儲存媒介產品或技術市場中，並非獨占事業：

甲、本會曾對飛利浦公司等三家公司之 CD-R 相關專利在我國共同授權案所作成之處分中，認為市場上與飛利浦公司競爭之廠商，至少有二家，即日本新力公司與日本太陽誘電公司，三者互為具有水平競爭關係之事業；雖然飛利浦公司並不同意此項結論，惟倘本會並未改變飛利浦公司前經處分之見解，則 CD-R 授權專利術市場上，至少有三家水平競爭事業，渠等取得 CD-R 光碟片技術市場之獨占地位，完全係因三家公司利用聯合授權方式所形成，如今聯合行為既已不復存在，三家公司間已相互競爭，則飛利浦公司就其本身所擁有之專利進行單獨授權時，即不可能該當公平交易法下定義之獨占事業。

乙、次依板橋地方法院 91 年訴字第 864 號判決所示，飛利浦公司於 CD-R 專利單獨授權合約之請求給付權利金事件中，是否為可錄式光碟專利技術授權市場中之獨占事業部分，該判決認為：「…可錄式光碟專利授權技術市場，應以全球具有可錄式光

碟專利之公司為其市場範圍。查全球擁有製造可錄式光碟專利之廠商並非僅只原告一家，...經審酌被告（應為「原告」之誤）之市場占有率尚非達一定規模以上，尚有新力公司及太陽誘電公司可提供 CD-R 產製規格之技術專利、其尚不具影響市場價格能力等情，原告於 CD-R 授權專利技術市場上尚難謂具有壓倒性地位，而足以排除競爭之能力」、及「CD-R 專利技術市場之獨占係由三家公司集中授權之聯合行為而形成，原告以單獨授權方式與被告簽訂系爭授權契約，尚不具公平交易法上之獨占地位至明」，故飛利浦公司應尚非屬公平交易法第 5 條第 1 項下所規範之獨占事業。

（4）被處分人對檢舉人其他關於「飛利浦公司為獨占事業」主張之駁斥：

甲、檢舉人稱「飛利浦公司在我國擁有五項 CD-R 關鍵技術之專利權，新力公司在我國則未取得任何 CD-R 專利權，而太陽誘電所取得者為 CD-R 介質部分之專利權，與 CD-R 光碟片光學記錄載體本身，其裝置之專利技術或規格技術無關」云云，故推論飛利浦公司具有壓倒性之市場地位，惟前揭推論並無相關連。因系爭之授權涵括飛利浦公司有專利權之各個國家，不限於我國，被授權人依約取得在全世界飛利浦公司獲有專利之地區製造、銷售、或以其他方式處分 CD-R 可錄式光碟之權利，並非僅在我國，且本會向來調查本案及相關案件之前提結論，亦均以全球市場作為對象，板橋地院第 864 號判決亦同此見解，是本案應以全球為地理市場範圍。

乙、檢舉人稱「雙方之市場地位相差懸殊，被授權人在具強大市場控制力量之飛利浦公司之前根本無談判之力量，只能任由飛利浦公司對於授權條件予取予求」云云，與事實完全不符。蓋被授權人如自行研發與 CD-R 可錄式光碟競爭之產品，或是

尋求目前市場上 CD-R 可錄式光碟競爭產品之專利權人的授權，便無須與飛利浦公司談判授權；只有在其希望能合法製造 CD-R 可錄式光碟時，始須與飛利浦公司談判並取得授權。即便是在所謂 CD-R 可錄式光碟相關專利之技術授權市場中，本會於前處分中既已徵詢工研院光電所並認定：被授權人只需取得三家公司中任一家之授權即可製造授權產品，倘此見解正確，則飛利浦公司之專利對被授權人既非必需，焉能具有檢舉人所稱之「強大之市場控制力量」？故檢舉人等於製造 CD-R 可錄式光碟時，如果侵害飛利浦公司的專利，渠等當然必須先取得飛利浦公司之授權，此乃專利制度之必然結果，與市場地位並無相關。

丙、檢舉人認為從事實面及經濟面而言，「目前全球 CD-R 產品及光碟機產品皆統一使用由飛利浦公司及新力公司制訂之統一規格（橘皮書規格），並無第二種規格存在，新規格進入市場取得已成熟及普遍使用之產品規格之可能性，幾乎微乎其微」云云，惟此又係不符事實之說。CD-R 可錄式光碟甫推出之際，須與磁碟片、錄音帶與你光碟等已存在於市場上之各項產品競爭；其後亦必須與稍後進入市場之 CD-RW、DVD-R、DVD-RW、DVD+R、DVD+RW、DVD RAM 與藍光碟片等產品相競爭。飛利浦公司所發明與獲有專利的，既僅係符合標準規格之「CD-R 可錄式光碟」，則在該範圍以外，飛利浦公司即無從依據相關專利主張權利，更不可能以此去阻止他人研發競爭產品、或防止專利產品因消費者需求之改變而被新產品所取代。

#### 理 由

一、本案所涉之特定市場及被處分人之市場地位，析述如下：

（一）公平交易法第 5 條第 3 項規定：「第 1 項所稱特定市場，係指事業就一定之商品或服務，從事競爭之區域或範圍。」而界定特定市場範圍之主要目的係在計算獨占或

其他事業之市場占有率，復依公平交易法施行細則第3條規定，界定特定市場範圍應加以考量下列因素：(1) 考量時間、空間等因素下，商品或服務在特定市場變化中之替代可能性；(2) 事業影響特定市場價格之能力；(3) 他事業加入特定市場有無不易克服之困難；(4) 商品或服務之輸入、輸出情形。」

(二) 依本會對於技術授權協議案件之處理原則第四點第二項之規定，本會審理技術授權協議案件，不受授權協議之形式或用語所拘束，而將著重技術授權協議對下列特定市場 (relevant markets) 可能或真正所產生限制競爭或不公平競爭之影響，該等特定市場包括：(1) 利用授權技術而製造或提供之商品所歸屬之「商品市場」 (goods markets)；(2) 與該特定技術具有替代性而界定之「技術市場」 (technology markets)；(3) 以可能從事商品之研究發展為界定範圍之「創新市場」 (innovation markets)。而所謂「技術市場」與「產品市場」於觀念上雖得以區分，然技術之終極目的，還是為了生產產品，故定義「技術市場」時，仍須以「產品市場」為參考依據。

(三) 有關本案之特定市場：

1、就產品市場而言，光儲存產品種類可分為唯讀型光碟片及寫錄型光碟片，寫錄型光碟片又分為可寫一次式及可重複寫錄式，CD-R 光碟片為可寫一次式光碟片，具有不能改寫、永久保存及無法塗改之特性，CD-RW 則有可重覆寫錄之特性，故唯讀型光碟片、CD-R 及 CD-RW 在各別技術市場的供需及技術功能上，即具有單獨可分的區隔性。而 DVD 與 CD-R 之寫錄及播放機器完全不同。故 CD-R 光碟片與 CD-RW 及 DVD 光碟片在寫錄方式、產品功能以及產品售價上均有差異區隔，縱功能有部分雷同，惟於檢舉時點 (90 年間)，消費者幾不可能在三項產品中互為搭配使用，其替代性相對較低。至於 MD (Mini Disk, 迷你光碟) 則為一種音樂記錄媒體格式，大小為 2.5 英吋，用途定位在錄製音樂，經由個

人電腦將音樂錄製到 MD 上，能達到跟 CD 一樣的品質，但是 MD 有光纖(Fiber)介面的傳輸限制，必須配備支援光纖的傳輸介面，才能連接個人電腦，將任何格式的音樂資料透過個人電腦轉存至 MD 上，MD 可重複讀寫、永久保存。而 DCC (數位錄音帶，Digital Compact Cassette) 則為飛利浦公司所研發之另一種數位錄音帶規格，此二種儲存媒介之產品特性、錄製及播放機器、播放系統市場定位、技術功能及價格，與 CD-R 均顯不相同，故可進一步認為 CD-R 與 CD-RW、DVD、MD、DCC 等產品，在目前市場供需、價格及技術功能上，仍有區隔，故可單獨被界定為特定市場。又光儲存媒體產品之使用，必須與其寫錄及播放裝置相配合，即使價格有所波動，但消費者為配合其既有之寫錄或播放裝置，不一定會任意改用他種產品，因此 CD-R 與 CD-RW、DVD、MD、DCC 等產品間不一定存有合理之替代關係，故本案就其檢舉時點，CD-R 應可單獨被界定為一個市場。

2、另就技術市場而言，在定義「技術市場」時，須以「產品市場」為參考依據，且必須考慮競爭技術、競爭產品及生產競爭產品之技術。易言之，技術市場是在產品市場確定後，其授權製造之相關授權技術即可形成一市場，而相關技術之認定係以製造該產品相關技術為範圍。本案之產品市場已如前述，係以 CD-R 為產品市場範圍，從用以生產 CD-R 之相關技術之角度觀之，CD-R 與 CD-RW 軌跡不同，以生產 CD-RW 之技術去生產 CD-R 光碟片亦非市場常態；另 DVD 光碟片、MD、DCC 因與 CD-R 光碟片生產技術更無法相容。故從產品及技術觀點，CD-R 與 CD-RW、DVD、MD、DCC 等產品間並不存有合理之替代關係。從而「生產 CD-R 光碟片所需之技術」即為本案之技術市場。

(四) 本案以製造 CD-R 之技術為特定市場範圍，則被處分人非為該特定市場之獨占事業：

1、按依公平交易法第 5 條第 1 項規定：「本法所稱獨占，

謂事業在特定市場處於無競爭狀態，或具有壓倒性地位，可排除競爭之能力者。」而依公平交易法第 5 條之一之規定，倘事業之設立或事業所提供之商品或服務進入特定市場，受法令、技術之限制或有其他足以影響市場供需可排除競爭能力之情事者，雖有同條前 2 項不列入認定範圍之情形，本會仍得認定其為獨占事業。

2、就製造 CD-R 光碟片所需技術而言，因被處分人與新力公司共同制定規格書，是國內廠商欲生產符合「橘皮書」規格之 CD-R，必須取得被處分人、新力公司及太陽誘電公司之專利授權方得為之，此為本會公處字第 091069 號處分書及台北高等行政法院對前案判決中所肯認之事實。

3、本案中，被處分人就其所有之專利單獨授權，復因其他授權人所有之相關專利技術並非屬不重要的專利，即被授權人倘欲產製 CD-R，仍須向飛利浦公司外之其他廠商取得授權，且相關廠商為取得授權，業已紛向其餘授權人洽談權利金事宜，是以，被處分人並無排除該特定市場競爭之力量，爰尚非公平交易法所稱之獨占事業。

二、經查，被處分人於 CD-R 專利技術授權合約中要求被授權人提供「製造設備清冊」及「書面銷售報告」之行為，核屬違反公平交易法第 24 條規定，理由如下：

(一) 公平交易法第 24 條規定：「除本法另有規定者外，事業亦不得為其他足以影響交易秩序之欺罔或顯失公平之行為。」所稱「交易秩序」係指符合善良風俗之社會倫理及效能競爭之商業競爭倫理之交易行為，其具體內涵則為符合社會倫理及自由、公平競爭精神賴以維繫之交易秩序。所稱「顯失公平」係指「以顯失公平之方法從事競爭或商業交易」者，依本會對於公平交易法第 24 條案件之處理原則所示，得顯現在以不符合社會倫理手段或濫用市場相對優勢地位以從事交易方面。所謂相對優勢地位者，既言「相對」，則非以事業居市場之「絕對」勢力衡量，而應以供需雙方於特定交易關係中是否生「相對」經濟依賴關係而為評斷，

簡言之，須達於依賴者面對被依賴者，主客觀處於無足夠及合理之途徑以解決其供給或需求之困境始屬之。

(二) 經查，本案被處分人於「生產 CD-R 光碟片所需之技術市場」雖不具獨占地位，惟因被處分人與新力公司共同制定規格書，是以國內廠商欲生產符合「橘皮書」規格之 CD-R，仍必須取得被處分人之專利授權方得為之，倘未取得其授權，即有侵害專利權之虞。是以在 CD-R 專利授權之締約過程中，被授權人等除被處分人以外實無其他可資替代之授權來源，從而被處分人相對於被授權人等而言，確實具有相對優勢地位，洵堪認定。

(三) 關於被處分人於 CD-R 專利技術授權合約中要求被授權人提供「製造設備清冊」之行為乙節：

1、被處分人以系爭合約第 6.01 條要求被授權人應提供合約附件 C2 之「製造設備清冊」，並填載被授權人製造設備之資料，包括被授權人之射出成型設備、模具、濺鍍設備、染色塗層設備及保護噴漆塗層設備之機器編號、供應商、安裝及試車日期等相關資料。被處分人認該合約規定係為透過生產設備資料（包括型號、編號、供應商及安裝日期）之追縱，以茲辨別違約拒繳權利金而出售設備之人是否與購買設備者係實質上同一廠商；其目的係在防止不遵守契約之廠商，利用成立不同公司主體的方式來逃避給付權利金之義務，對其他合法授權並繳交權利金之廠商所形成之不公平競爭情事。

2、衡酌我國 CD-R 製造商與專利權人間授權爭議頻仍，被處分人前開考量固非無的，惟倘有被授權人違約拒繳授權金，授權人依法自得依循正當法律程序追索其利益，依法取得執行命令扣押、執行被授權人之財產，故已有合理之救濟途徑。且縱使被授權人利用移轉機器設備予另立公司之手段脫免繳付權利金之義務，基於「債權相對性」之原則，被處分人亦不可能追及該等機器設備以行使其債權，從而提供前述資訊尚難達成被處分人所述之防止不遵守契約之廠商利用成立不同公司主體的方式

式，逃避給付權利金義務之目的。

- 3、復查，各 CD-R 製造商之生產設備或有不同，惟其生產流程大抵一致，均包括：射出成形、冷卻、塗佈染料、濺鍍、上保護膠，再經過良率檢測後完成成品，整體流程於上開不同階段生產設備組合而成之系統生產機組中完成，系爭「製造設備清冊」之格式即以系統為單位。依 CD-R 生產實務，不同生產設備之組合方式會影響其製程，而不同的製程即影響生產廠商單位時間之產能利用率及產量，從而藉由該等生產設備之機器編號、供應商、安裝及試車日期等資料，亦可推知被授權人之產能利用率及產量等訊息，該等訊息涉及被授權人公司經營成本等與市場競爭有關之重要資訊；復以被處分人除為系爭專利之專利權人外，本身尚授權其他製造廠商產製 CD-R 光碟片並以自有品牌 Philips 從事販賣，與被授權人於 CD-R 產品市場立於競爭地位，是以被處分人利用渠等於 CD-R 專利授權締約過程中之相對優勢地位，取得關於被授權人公司經營成本之重要資訊，將有造成檢舉雙方於 CD-R 產品市場不公平競爭之虞。
- (四) 關於被處分人要求提供「書面銷售報告」之行為乙節：
- 1、依系爭授權合約第 5.03 條所示，被處分人要求被授權人於合約有效期間內每一季結束後之 30 日內提出書面銷售報告，依照國別及個別被授權產品載明購買數量及購買者之身分及使用商標；該資料應包括：被授權人生產之被授權產品之數量及類型、依合約第 4 條購買自其他被授權生產者之被授權產品之數量及類型、依國別及每一個別被授權產品，標明被授權產品及供應予其他經被處分人授權之製造商之被授權產品之數量，並標明購買者之身分及使用於被授權產品之商標。被處分人稱此合約規定係為計算被授權人所應給付之權利金，並用以區分授權產品及未授權產品，確認依系爭合約第 4.01 條委託製造之廠商是否為經被處分人合法授權之廠商，並確認市面上經銷商以某商標

銷售之光碟是否係向合法授權之製造商購得。

2、經查，依系爭授權合約第 5.03 條第 2 段規定（即被處分人所提供新約第 5.05 條），被授權人應於每日曆年度內交付一次經外部合法登錄會計師之查核報告予被處分人，確認被授權人於前四季所交付飛利浦之權利金報表內容皆為真實。會計師之查核報告業足以確認被授權人每季所提書面報告之正確性並據以計算被授權人所應給付之權利金數額；至於書面銷售報告要求載明個別購買者之身份、購買數量及所使用之商標等資料，涉及被授權人公司之客戶名單及個別客戶交易量等與市場競爭有關之重要資訊，且與權利金總數額之計算並無密切相關，是以尚難認被處分人要求提供前揭資料是為確保權利金收取之合理商業目的；復以被處分人除為系爭專利之專利權人外，本身尚授權其他製造廠商產製 CD-R 光碟片並以自有品牌 Philips 從事販賣，與被授權人於 CD-R 產品市場立於競爭地位，其利用渠等於 CD-R 專利授權締約過程中之優勢地位取得關於被授權人顧客名單及交易量等重要資訊，有造成檢舉雙方於 CD-R 產品市場不公平競爭之虞。

（五）又據被處分人之主張及其所提供之合約版本，新約第 8 條「保密義務」之保密範圍包括合約第 5.03、5.05 條及第 6 條，另據檢舉人之主張及其所提供之合約版本，新約第 8 條保密條款之範圍僅限於系爭合約第 5.03 條之資料（即書面銷售報告），並不及於第 6.01 條關於生產設備之相關資料。針對合約內容之不一致性，檢舉雙方皆無法提出合理說明，惟無論保密條款之範圍如何，僅為契約當事人之內部關係，尚不影響被處分人行為違法性之認定。

（六）綜上，被處分人要求被授權人提供「製造設備清冊」及「書面銷售報告」之行為，尚難逕認屬確保權利金收取之合理商業目的，且有濫用其於專利授權締約過程之相對優勢地位，對被授權人等有造成不公平競爭之虞，為足以影響交易秩序之顯失公平行為，核屬違

反公平交易法第 24 條之規定。

三、關於被處分人訂定授權金價格之行為，依現有事證尚難認有違反公平交易法之規定，理由如下：

(一) 本案系爭產品 CD-R 光碟片之成功，除源自專利權人之專利技術貢獻以外，國內製造廠商以優異的量產技術大量生產，使消費者樂於使用此一價格便宜之光儲存產品，透過網路效應使該產品規格成為事實上規格，也提昇了 CD-R 專利實施之價值，並進而為專利權人及被授權人帶來經濟利益。是以，將 CD-R 專利商品化後之經濟利益係來自於專利權人與被授權人之合作，而此一利益應由專利權人與被授權人所共享。又 CD-R 光碟片產品價格逐年下降亦屬不爭之事實，在此一市場狀況變動下，專利權人堅持收取一定定額權利金之行為勢將壓縮被授權人之獲利空間；且專利權雖有法律所賦予之一定保護期間，但專利之商業價值會隨著本身技術成熟及新技術之發展而變化，易言之，其商業價值尚非不變的。從而專利權人於決定權利金數額時，實應考量最終產品市場價格及隨時間經過所衍生專利本身價值之變化，並衡酌被授權人在實現專利價值過程中之協力，合理地決定權利金額度。惟專利之授權金難有一定之認定標準，專利授權人欲以產品售價之一定比例收取權利金或收取定額權利金，倘非基於聯合行為或獨占事業不當決定，競爭法主管機關尚不宜過度介入，合先敘明。

(二) 按公平交易法第 10 條第 2 款規定：「獨占之事業不得對商品價格或服務報酬，為不當之決定、維持或變更。」本案特定市場中，被處分人並非獨占事業，是其授權金之高低尚難逕論有獨占事業對於授權金價格為不當決定、維持或變更之虞，尚無以公平交易法所規範之獨占事業不當訂價行為等相關規定相繩之必要。

(三) 次按公平交易法第 18 條規定：「事業對於其交易相對人，就供給之商品轉售與第三人或第三人再轉售時，應容許其自由決定價格；有相反之約定者，其約定無

效。」在專利授權契約中，專利權人並非將專利權出售予被授權人，被授權人僅取得使用該專利權之權利而已，並無將此權利轉售之權利(頂多只是取得再為授權之權利而已)，故不生被授權人將權利轉售之問題。故本案被處分人所提供者為生產 CD-R 光碟片之專利權，檢舉人所提供者係實施該專利後所製造之 CD-R 光碟片產品，其交易態樣與公平交易法第 18 條所規範同一產品轉售情形尚有不同。是以本案並非限制商品轉售價格之問題，尚無公平交易法第 18 條規定之適用。

(四) 另按公平交易法第 19 條第 2 款規定：「無正當理由，對他事業給予差別待遇之行為，而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，事業不得為之。」事業就同一商品或勞務，以不同價格或價格以外條件售予同一競爭階層不同之購買者，可能造成被差別待遇事業間不公平競爭之結果；惟倘事業係依市場供需狀況、成本差異、交易數額、信用風險等其他合理事由而為差別待遇，應屬市場價格機能及商業交易習慣之正常現象，不構成本款所稱之差別待遇行為。且事業是否無正當理由對他事業給予差別待遇，致有違反公平交易法第 19 條第 2 款規定之虞，應視渠等間之實際交易狀況判斷之，與契約條文是否於形式上包括所謂最惠條款並無必然之關連。本案經查被處分人將權利金訂為美金 6 分、4.5 分、4 分及 3.5 分，一般權利金為美金 6 分，持續遵守合約之被授權人則可適用美金 4.5 分之優惠權利金，另美金 4 分及美金 3.5 分之權利金係分別適用於被授權人於 2002 年及 2001 年製造之光碟片，此一規定既一體適用於全部被授權人，即無差別待遇或歧視之情；至於生產規模較小之廠商不必然即應享有較優惠之權利金價格，從而尚難逕認被處分人有違反公平交易法第 19 條第 2 款之行為。

(五) 另就檢舉人所認定之「一般業界水準」之授權金，係以產品售價之 1% 至 2% 間計算乙節，按高科技產業之產品類型眾多，其所需專利之數目及重要性各不相

同，且個別專利研發活動之投入成本及回收投資之速度亦不盡相同，再者最終產品售價亦常隨市場供需狀況而變動，故授權金占最終產品售價之比例應如何為宜，尚難以比例數字作機械式的比較，從而尚難以授權金占最終產品售價之比例逕認專利權人有獲取巨額利潤之情事。綜上，依現有事證尚難認被處分人訂定授權金之行為有違反公平交易法之規定。

四、關於被處分人要求回饋授權之行為，依現有事證尚難認有違反公平交易法之規定，理由如下：

- (一) 所謂回饋授權 (Grant-Back License) 係指專利權人要求被授權人對於由被授權使用之專利所作之研發改良，必須授權予專利權人使用。回饋授權一方面有鼓勵創新研發之效果，使訂定授權契約之雙方當事人分享創新成果並分擔日後研發之費用及風險，達到技術互相交流並避免雙方專利相互箝制之情形，可降低訴訟風險及成本並提高專利權人授權意願等正面效益；另一方面卻也可能降低被授權人對相關技術創新研發之意願，對創新市場造成不合理的壓抑。因此回饋授權是否會對市場競爭造成不合理限制，各國競爭法理論及實務均會依「合理原則」予以判斷，考量該回饋授權之型態、專利權人之市場地位、回饋授權之對象、項目及期間長短等因素加以判斷。
- (二) 本會對於技術授權協議案件之處理原則第五點第五款規定業將「技術授權協議約定被授權人應將改良技術或新應用之方法以非專屬之方式回饋授權予原授權人。」列為不違反公平交易法事項之例示之一。蓋回饋授權之目的之一在使訂定授權契約之雙方當事人分擔日後研發之費用及風險，達到技術互相交流並避免專利相互箝制之效果，是以回饋授權倘以非專屬方式為之，則被授權人對授權技術加以創新研發所取得之專利，除回饋授權予原專利權人外，尚得自主決定其他授權對象時，其影響被授權人創新之意願尚不顯著，則該回饋授權之正面效益大於限制競爭不利益，自難謂違法。

(三) 經查，依系爭授權合約第 2.07 條規定，被處分人要求被授權人在契約終止前，須將其現在擁有或未來可能於世界任何一國取得，關於製造、銷售或其他處分授權產品有關之必要權利，回饋授權予被處分人、被處分人之關係企業以及任何已與被處分人或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人。此一回饋授權之約定係屬非專屬性且有償，其標的限於被授權人簽約當時或未來，於授權技術上擁有或取得授權權利之相關專利，且「於授權契約有效期間內」已向任一國家「提出專利申請」，並為製造、銷售或以其他形式處分授權產品（即符合授權產品定義之改良品）所需使用之「必要專利」。依此一回饋授權之規定，檢舉人進行回饋授權並非無償，其可向回饋授權之對象收取權利金，且倘被處分人之關係企業及任何已與被處分人或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人取得關於製造、銷售或其他處分授權產品有關之必要權利，檢舉人等亦將成為渠等進行回饋授權之回饋對象，從而檢舉人亦可享有被處分人之其他授權對象就改良後專利進行回饋授權之利益；復以該回饋授權之規定並非專屬性，檢舉人除回饋授權予被處分人、被處分人之關係企業以及任何已與被處分人或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人之外，尚得自由決定其他授權對象，故影響檢舉人技術創新意願之效果尚不顯著。經衡酌該回饋授權對 CD-R 技術市場應可達技術互相交流並避免專利相互箝制之效果，且對被授權人創新意願之影響效果尚不顯著，應可認該回饋授權之正面利益大於限制競爭之不利益，故應無違反公平交易法。

(四) 綜上，被處分人於授權合約中要求檢舉人等須將回饋授權之對象及於被處分人之關係企業及任何已與被處分人或其關係企業簽署有關授權產品授權合約之第三人之行為，尚難認有違反公平交易法之規定。

五、綜上論結，本案被處分人於 CD-R 專利技術授權合約要求被授權人提供「製造設備清冊」及「書面銷售報告」之行為，核屬違反公平交易法第 24 條之規定。經審酌被處分人違法

行為之動機、目的及預期不當利益；違法行為對交易秩序之危害程度；違法行為危害交易秩序之持續期間；因違法行為所得利益；事業之規模、經營狀況、營業額及其市場地位；違法類型曾否經中央主管機關導正或警示；以往違法類型、次數、間隔時間及所受處罰；違法後懊悔實據及配合調查等態度與其他因素，爰依同法第 41 條前段規定處分如主文。

中 華 民 國      95      年      4      月      26      日  
被處分人如有不服本處分，得於本處分書達到之次日起 30 日內，向本會提出訴願書（須檢附本處分書影本），訴願於行政院。