

最佳書狀

反方

文化大學

事實背景

1. 甲國的泰瑞大藥廠是國際上三大製藥廠之一，每年投入在研發新藥的經費平均高達三十億美元。新藥的開發的商業風險非常高，幾十種耗費鉅資進行臨床實驗的新藥，往往只有一兩種能夠成功地商品化；但是新產品帶來的回收也相當大。
2. 專利是這個產業的廠商持續作高風險投資的重要誘因。為了鼓勵創新，大多數國家的法律都允許醫藥品取得專利權；但是為了平衡社會的利益，大多數國家的法律也規定「人體或動物疾病的診斷、治療或手術方法」不能取得專利。
3. 任職於泰瑞大藥廠新藥研發部門的李博士多年來參與了許多新產品的開發，對於技術以及市場都有很高的敏感度。李博士在一次抗憂鬱症新藥臨床實驗的過程中偶然發現，原產於乙國的牛膝草經由簡單的化學作用製成的液體，除了具有一般人習知可以作為芳香劑的用途外，竟然有在短期內刺激接受臨床實驗者身高成長的作用。李博士向公司揭露了這個發現。由於自然環境的因素，牛膝草這種植物只盛產於乙國，除了乙國，其他國家並無牛膝草。
4. 透過專利代理人的檢索，泰瑞大藥廠發現早在1998年時，丙國的輝僑化工公司就已經以相同的化學作用製造的牛膝草相關製品在甲國、乙國以及丙國申請專利權。三個國家的專利主管機關都認為這種經過人工過程所製造的產品，已經不是以原有狀態存在於自然界的物品，因此在審查之後都發給了專利權（A專利權）。輝僑化工公司取得專利權之後，利用牛膝草產品製成芳香劑在市面銷售。芳香劑的市場競爭十分激烈，具有替代性的產品很多，輝僑化工的市場占有率只有百分之五左右，產品的利潤也很低。
5. 泰瑞大藥廠認為李博士的發現市場潛力很大，決定向甲國、乙國以及丙國就「利用特定化學作用製成之牛膝草製品使五十歲以下人類在短期內增高的方法」申請專利，經過審查後在2004年取得了甲、乙、丙三國的專利權（B專利權）。
6. 增進身高的市場商機無窮，但是如果泰瑞大藥廠用牛膝草來製造及銷售增高商品，會侵害輝僑化工公司的A專利權；輝僑化工公司如果銷售牛膝草製品作為增高商品，也會侵害泰瑞大藥廠的B專利權。為了掌握這個市場的商機，泰瑞大藥廠以及輝僑化工簽訂了一份交互授權的合約，泰瑞大藥廠授權輝僑化工公司利用B專利權在乙、丙二國製造、使用及銷售增高商品；輝僑化工公司則授權泰瑞大藥廠利用A專利權在甲、乙二國製造、使用及銷售增高商品。泰瑞大藥廠與輝僑化工公司約定：彼此均不得再授權其他人使用A專利權或B專利權在授權領域內製銷競爭的商品，輝僑化工公司也同意不會在授權期間內製銷任何非增高用的牛膝草商品（例如芳香劑）。雖然市面上還有其他許多增高產品，但是多半是誇大效果的產品。牛膝草製造的增高產品上市後短短一年內，泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司獲利即高達美金三億元。
7. 乙國的健達公司看見自己國家所原產的牛膝草竟然有這麼大的商機，也想投入生產及銷售牛膝草增高產品。健達公司諮詢了律師，知道如果沒有取得泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司的授權就在甲國、乙國或丙國製造或銷售牛膝草增高產品，會侵害泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司的專利權，因此健達公司聯繫了泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司，想要協商授權的事宜，但是泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司都表示不願意授權給健達公司。
8. 在這種情況下，健達公司無法製造銷售牛膝草增高產品，因此健達公司轉而製造一種消費者可以用來自己處理各種植物的工具包，並在乙國銷售。消費者可以利用這種工具包在家中自行將包括牛膝草在內的各種植物進行化學作用。大多數消費者購買這種工具包都是為了在家自行處理牛膝草作增高的用途。健達公司特別在植物處理工具包上標示一行警語，表示經化學作用處理的牛膝草以及將這種牛膝草製品作為增高的用途分別是輝僑化工公司以及泰瑞

大藥廠的專利權，請消費者務必尊重智慧財產權。工具包的銷量很大，健達公司在三個月內賺進了五千萬美元。

9. 健達公司的工具包於乙國上市三個月後，泰瑞大藥廠以及輝僑化工在乙國的牛膝草增高產品的銷售額下降了百分之五十，泰瑞大藥廠以及輝僑化工受到很大的損失。泰瑞大藥廠以及輝僑化工公司在乙國對健達公司提起專利權侵權訴訟，主張其侵害泰瑞大藥廠以及輝僑化工的專利權。健達公司在第一次出庭的時候提出了以下的答辯理由：
- (1) A專利與B專利與專利法發給專利的要件根本不符，法院應命專利主管機關撤銷這些專利權；
 - (2) 健達公司所產銷的產品和A專利及B專利的範圍不同，根本沒有侵權；工具包的用途很多，健達公司也不會構成輔助侵權；
 - (3) 輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠的交互授權合約是反托拉斯法所禁止的聯合行爲，法院應拒絕保護違法行使的專利權；
 - (4) 輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠的交互授權合約也是反托拉斯法所禁止的限制競爭行爲，法院應拒絕保護違法行使的專利權；以及
 - (5) 輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠透過專利權以及交互授權的安排已經在增高商品的相關市場中取得了獨占的地位，他們拒絕以合理條件授權健達公司的行爲已經構成了市場力量的濫用，法院應宣告其違法並拒絕保護相關的專利權。
10. 甲、乙、丙三國均簽署並批准了「關於智慧財產權之基本原則公約」以及「競爭法基本原則公約」，因此對於相關的法律問題都採取公約所訂定的原則。在公約所定的原則之外，乙國的法律也允許當事人主張外國法、國際法及相關經濟及法律原理作爲法理適用於本案。乙國法院就本案相關爭點並無任何判決先例可資遵循。

本案爭點

- 一、A專利與B專利與專利法發給專利的要件根本不符，法院應命專利主管機關撤銷這些專利權。
- (一) A專利權之標的是以簡單的化學方法所製造出來的芳香劑¹，而該簡單的化學作用可能是一般人皆能知悉的，所以具有顯然性²，所以不應該給予專利的保護。
 - (二) B專利權的出現是因爲意外而發現，而專利的立法理由是在於要保護專利權人的精神智慧所創造出來的產物，以及能夠享有該專利所帶來的好處，之後會刺激專利人和其他潛在專利人繼續發明，以增加國家的競爭力和發展。所以B專利的出現既然並不是專利權人的智慧結晶，不符合專利權創設之原意，所以不應該給予專利權。
- 二、輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠透過專利權以及交互授權的安排已經在增高商品的相關市場中取得了獨占的地位，他們拒絕以合理條件授權健達公司的行爲已經構成了市場力量的濫用，法院應宣告其違法並拒絕保護相關的專利權。
- (一) 輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠透過專利權以及交互授權的安排已經在增高商品的相關市場中取得了第五條獨占的地位，而且由其相關行爲觀之，已構成違反公平交易法第十條的禁止獨占濫用的規定。
 1. 原告之市場行爲構成獨占行爲：依據中華民國公平交易法第五條第一項：「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。」而在本案中，兩家公司所處的市場應爲牛膝草市場，而該兩家公司在此特定市場中即處於無競爭狀態，其理由如下：
 - (1) 特定市場應爲牛膝草市場：
根據美國司法1984年公布的企業兼併指導原則所定義的市場：「指一群商品的假

¹ 見題幹第三段

² 顯然性 (Obviousness)，及指發明不可專利的情況，假如該發明能充分的由習了該技術的人公開有利的資訊 (先前技術) 演譯而來，該專利並不能接受成爲有效的專利。楊長賢等四人合著，《生物科技與法律》p55.

設廠商，它是這群商品現在未來的唯一銷售者，能在有利潤的情況下，強制小幅度而顯著持續的漲價。」³，在此定義底下檢視本案的市場範圍。在本案中，因為牛膝草製成的增高產品效用十分突出，而其推出後短期即獲暴利更可證明對於人民而言，身高的增加應該是一種很強烈的市場需求，而且現況下以一般風俗民情而言，應該是一種穩定持久的價值，因而我們可以獲致合理的推論，如此有效的增高劑即便小幅度的漲價，也能夠持續吸引大部分的消費者，而使仍可獲益。所以回歸上述的定義，正方所在的市場範圍應屬於牛膝草市場。

(2) 該兩家公司在此特定市場中處於無競爭狀態：

因為此市場是由此兩家公司所開發，而且在限制第三人授權的情形底下，沒有其他人可以進入此市場，故其處於無競爭狀態不言而喻。

(3) 小結

綜上所述，因為本案中兩家公司所處的市場應為牛膝草市場，而兩家公司又獨占了此一市場，造成市場上無其他競爭力量，符合前述公平法第五條有關獨占的定義。

2. 原告之行為尚構成獨占地位之濫用：有案例⁴以「瓶頸／關鍵設備理論」來處理有關市場事業是否濫用其支配地位的問題。故此處檢驗其要件如下⁵：

(1) 獨占事業控制關鍵設備：定義：「只有在『若控制系爭設備，會具有消滅下游市場競爭的力量』時，才會被視為關鍵設備。」由本案題幹可知，若消費者想要達到顯著的增高效果，唯有使用以牛膝草製成之增高藥品。而該牛膝草增高劑之專利為原告所有，則原告約定不再授權給第三人，因此原告控制了此一專利技術。

(2) 競爭對手事實上或從合理角度來看，沒有能力重製該關鍵設備：甲乙丙三國中，除了原告之外，其他增高商品業者皆無法使其產品產生顯著的增高效果，因為現狀下其他人皆無該顯著增高效果的研發技術，並且無法自原告取得授權進而生產出有顯著增高效果的增高劑。

(3) 獨占事業拒絕該競爭對手使用該設備：原告交互授權禁止再授權給第三人之行為即為拒絕競爭對手使用該設備。

(4) 獨占事業當時有能力提供該設備原告的確是有能力提供該技術及設備，故符合本項之要件。

(5) 小結：基於上述各點，藉由瓶頸設施理論的檢驗可得出，原告濫用其獨占地位，法院應宣告其違法、拒絕保護相關的專利權，也因此被告並未構成侵權或輔助侵權行為。

三、輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠的交互授權合約是中華民國公平交易法所禁止的聯合行為，法院應拒絕保護違法行使的專利權。

根據公平交易法第七條之規定，聯合行為在法律上屬於違法的

行為態樣。而其主旨在於保護競爭的存在、自由競爭、充分競爭。而在這樣的主旨之下，再來檢視原告是否有違反聯合行為之情狀。

(一) 兩個行為主體間是否有水平競爭：

在交互授權之後，輝僑和泰瑞公司兩者之間有競爭關係，因為雙方都可利用A專利權及B專利權製造、使用、銷售增高產品，因此兩者之間有競爭關係。

(二) 兩者之間是否有協議：根據題幹，⁶泰瑞大藥廠以及輝僑化工簽定一份交互授權的合約，此種契約方式足以證明其有雙方合意。

(三) 兩者是否共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為。泰瑞大藥廠及輝僑化工相互之間在契約作了

³ 范建得、莊春發合著，《公平交易法》p.157

⁴ MCI Communications Corp. v. AT&T Co.

⁵ MCI Communications Corp. v. AT&T, 708 F. 2d 1081,1132(7th Cir.), cert. Denied, 464 U.S. 891 (1983)

⁶ 參見本文第六段

三個約定，⁷其中：

1. 限制實施授權區域：關於此點，美國專利權法261條規定，當授權人與被授權人之間具有相互競爭的關係，而授權人限制被授權人只能在某些特定地域實施其所授得之專利，即可認為雙方係基於瓜分市場的意圖，而利用此項限制條款，共同決定市場的分配，而屬違法。
2. 不再授權第三人：公平交易法第七條⁸指出，相互約束事業活動的行為是被禁止的聯合行為，而在本案中泰瑞和輝僑相互約定不得再授權其他人使用，此項行為即符合所謂相互約束事業活動的行為，而違反公平交易法所規定之內容。

(四)兩者是否有足以影響生產、商品交易或服務供需之市場力量。在本案中，因為市面上其他增高產品多為誇大效果的产品，而具有顯著療效的增高產品只有泰瑞和輝僑透過交互授權而上市的增高劑，故可證明兩者確實經由聯合行為而獲得強大的市場力量。

四、輝僑化工公司以及泰瑞大藥廠的交互授權合約是中華民國公平交易法所禁止的限制競爭行為，法院應拒絕保護違法行使的專利權。

(一)其限制競爭或妨害公平競爭之虞者，依據中華民國公平交易法第十九條第二款：「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。」其要件如下：

1. 對其他事業給予差別待遇之行為：根據賴源河教授所著之《公平交易法新論》，所謂「差別待遇」，指拒絕與特定他事業從事交易等，本案例中原告泰瑞大藥廠及輝僑化工於授權合約中約定不再授權給第三人，並基於該約定拒絕授權被告健達公司，此一行為明顯該當前述《公平交易法新論》一書中對於「差別待遇」的定義。
2. 有限制競爭或妨礙公平競爭之虞：根據賴源河教授所著之《公平交易法新論》一書中指出，所謂「有限制競爭或妨礙公平競爭之虞」乃指只要造成「有妨害公平競爭之可能性」或「抽象危險性」的情狀即該當其要件。而本案例中，原告泰瑞大藥廠及輝僑化工，其藉由交互授權並限制授權於第三人的行為，使其他人無法進入牛膝草所製作的增高劑市場，無其他的藥品可以取代牛膝草所製成之增高劑。所以實質上即限制了競爭。
3. 差別待遇所引起限制競爭或妨礙公平競爭之弊害：
 - (1)由上述可得知，因為原告不授權給第三人，沒有其他廠商可以進入此一市場，造成市場上沒有競爭，由於其他廠商可以超越其技術的同時，進入障礙高，沒有其他競爭者可以投入研發，造成技術的停滯不前。
 - (2)而對於消費者而言，在單一廠商壟斷市場的狀況下，沒有其他的選擇，造成消費者被迫接受不合理的價格和品質。
4. 是否具阻卻違法之正當理由：
 - (1)應由原告舉證其行為具有正當理由：根據呂榮海、謝穎青、張嘉真三人合著之《公平交易法解讀—空前的經濟憲法》，關於有無正當理由的舉證責任，在實務上傾向於控方或主管官署不須就「無正當理由」負舉證責任，而應由被告「無正當理由」之事業負責證明其具有正當理由。因此根據此法理，在本案中，應由原告泰瑞大藥廠和輝僑化工負舉證責任。
 - (2)原告之行為確實不具公平交易法第二十六條施行細則一至五款之正當理由：根據中華民國公平交易法施行細則第二十六條，有關判斷是否有正當理由之項目中，一到四款所列舉出的要件分別是：市場供需情況；成本差異；交易數額；信用風險，而此四款與本案無關，而依同條第五款有關之「其他合理之事由」，依照公平交易委員會審理技術授權協議案件處理原則(以下簡稱公平交易委員會處理原則)第四條第三項一到四款來考量相關授權協議內容之合理性，應審酌的有：「

⁷ 同前註

⁸ 第七條第一項：「本法所稱聯合行為，謂事業之契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為而言。」

第一款、授權人就授權技術所具有之市場力量；第二款、授權協議當事人於特定市場之市場地位及市場狀況。第三款、授權協議所加技術之利用機會與排除競爭效果之影響程度。」根據書狀中上述所指出，得知原告二家公司在交互授權後取得相同專利，考量其所販售之增高藥品的效果顯著，相對的阻礙了其他增高藥品的進入市場，在增高市場中有獨占的地位，因而其毫無疑問的有強大的市場力量，由此市場狀況可知其市場地位的無可取代，因而排除了其他可能出現的競爭，故可知原告之行為符合上述要件，不能視為正當理由。而「第四款、特定市場進出之難易程度」，在題幹中原告之中的泰瑞大藥廠是三大藥廠之一，每年投入許多的資本於研發新藥⁹，而在多年的研發之下才獲得此一神奇效果的藥品，因可得出其技術構思之不易獲得，非一般之廠商所能輕易開發之產品，故此一專利市場之進入就變得困難，符合第四款之市場進入之難度，因而不能視為正當理由。

(二)其限制競爭或妨害公平競爭之虞者，依據中華民國公平交易法第十九條第六款：「以不正當限制交易相對人之事業活動為條件，而與其交易之行為。而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，事業不得為之。」其要件如下：

1. 限制交易相對人之事業活動：再依施行細則第二十七條第一項之規定，「所謂之限制，搭售、獨家交易、地域、顧客或使用之限制及其他限制事業活動之情形。」而本案例原告交互授權之結果為泰瑞大藥廠只能在甲乙兩國，而輝僑化工只能在乙丙兩國製造、使用及銷售增高產品。該結果顯示兩公司瓜分市場區域，構成公平交易法第十九條第六款之要件中有關「限制」之規定。
2. 本款所規範者係垂直式市場分配行為：本案例中由原告兩家公司交互授權行為觀之，泰瑞大藥廠係授與輝僑化工其所研發出來之物品使用專利，此時泰瑞大藥廠即處於研發技術市場之地位。使輝僑得以利用所獲得之研發技術專利，與其本身之專利結合，進而生產出牛膝草所製造出之增高藥，此時，輝僑化工即處於生產銷售市場之地位。綜上所述，泰瑞大藥廠和輝僑化工處在不同的市場，故其市場分配是垂直而非水平的關係；同理可得，輝僑化工授與泰瑞大藥廠專利權時，其市場關係亦為垂直而非水平。因此其交互授權之行為亦構成垂直之市場分配模式。
3. 有限制競爭或妨害公平競爭之虞：在本案例中，原告泰瑞大藥廠及輝僑化工，其藉由交互授權並限制授權於第三人的行為，使其他人無法進入牛膝草所製作的增高劑市場，無其他的藥品可以取代牛膝草所製成之增高劑。所以實質上即限制了競爭。已如上所述，即不再贅述。
4. 限制交易相對人之事業活動為條件，而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞。
 - (1)由上述可得知，因為雙方相互限制不將專利權給第三人，沒有其他廠商可以進入此一市場，造成市場上沒有競爭，由於其他廠商可以超越其技術的同時，進入障礙高，沒有其他競爭者可以投入研發，造成技術的停滯不前。
 - (2)而對於消費者而言，在單一廠商壟斷市場的狀況下，沒有其他的選擇，造成消費者被迫接受不合理的價格和品質。
5. 是否有阻卻違法之事由：依公平交易法施行細則第二十七條第二項，判斷是否不正當應依多項標準，然其重點不外乎市場地位和當事人之意圖目的等，而由上述可知，因為交互授權而使兩者在市場上有強大市場力量及技術上的獨占，故此一專利市場之進入就變得困難，因而不能視為正當理由。

(三)是人民直接侵權。

1. 由題幹可知，消費者可利用工具包自行在家裡進行化學作用而處理牛膝草作為增高的用途，而侵害原告兩家公司之專利權。因此侵害該兩家公司之主體乃購買工具包之消費者，而非販售工具包之被告健達公司。
2. 此外，健達公司所販售的工具包用途很多，可以處理各種植物，不單單只有處理牛膝草作為增高之用。而題幹中亦言及，健達公司在販售工具包時，特別標示了一行

⁹ 請參閱題幹第一段

警語，表示經過化學作用的牛膝草以及將此種牛膝草製品作為增高的用途，分別是輝僑化工公司及泰瑞大藥廠的專利權，請消費者務必尊重這兩項專利權。故此行為可視為已善盡警告義務。

3. 因此，當侵害專利權的主體為人民，且健達所售的工具包用途繁多，也已事前善盡警告義務時，就不應認為其有輔助侵權的行為。

結 論

綜上所述，A、B兩個專利權本身原先應不符合專利權的要件，故本不應成立專利權，因此沒有侵權的問題存在。即便承認其專利權之存在，原告泰瑞大藥廠及輝僑化工之間交互授權、限制授權區域及限制授權第三人之約定構成了法所禁止之獨占地位之濫用；聯合行為及限制競爭的行為，因此，認為原告之專利權即便存在，亦不值得保護，故當然亦無侵權行為之問題存在。退萬步言之，即使原告之專利權值得保護，然而侵權行為人亦非被告而為消費者，且被告在事前已對消費者盡提醒消費者之義務，故不應由被告負擔起侵權行為之損害賠償責任。

附件一---公平交易法

名稱：公平交易法（民國91年02月06日修正）

第一章總則

第 1 條 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；本法未規定者，適用其他有關法律之規定。

第 5 條 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。二以上事業，實際上不為價格之競爭，而其全體之對外關係，具有前項規定之情形者，視為獨占。第一項所稱特定市場，係指事業就一定之商品或服務，從事競爭之區域或範圍。

第 5-1 條 事業無左列各款情形者，不列入前條獨占事業認定範圍：

- 一 一事業在特定市場之占有率達二分之一。
- 二 二事業全體在特定市場之占有率達三分之二。
- 三 三事業全體在特定市場之占有率達四分之三。

有前項各款情形之一，其個別事業在該特定市場占有率未達十分之一或上一會計年度事業總銷售金額未達新臺幣十億元者，該事業不列入獨占事業之認定範圍。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，雖有前二項不列入認定範圍之情形，中央主管機關仍得認定其為獨占事業。

第 7 條 本法所稱聯合行為，謂事業以契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為而言。前項所稱聯合行為，以事業在同一產銷階段之水平聯合，足以影響生產、商品交易或服務供需之市場功能者為限。第一項所稱其他方式之合意，指契約、協議以外之意思聯絡，不問有無法律拘束力，事實上可導致共同行為者。

同業公會藉章程或會員大會、理、監事會議決議或其他方法所為約束事業活動之行為，亦為第二項之水平聯合。

第 14 條 事業不得為聯合行為。但有左列情形之一，而有益於整體經濟與公共利益，經申請中央主管機關許可者，不在此限：

- 一 為降低成本、改良品質或增進效率，而統一商品規格或型式者。
- 二 為提高技術、改良品質、降低成本或增進效率，而共同研究開發商品或市場者。
- 三 為促進事業合理經營，而分別作專業發展者。
- 四 為確保或促進輸出，而專就國外市場之競爭予以約定者。
- 五 為加強貿易效能，而就國外商品之輸入採取共同行為者。
- 六 經濟不景氣期間，商品市場價格低於平均生產成本，致該行業之事業，難以繼續維持或生產過剩，為有計畫適應需求而限制產銷數量、設備或價格之共同行為者。
- 七 為增進中小企業之經營效率，或加強其競爭能力所為之共同行為者。中央主管機關收受前項之申請，應於三個月內為核駁之決定；必要時得延長一次。

第三章不公平競爭

第 19 條 有左列各款行為之一，而有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，事業不得為之：

- 一 以損害特定事業為目的，促使他事業對該特定事業斷絕供給、購買或其他交易之行為。
- 二 無正當理由，對他事業給予差別待遇之行為。
- 三 以脅迫、利誘或其他不正當方法，使競爭者之交易相對人與自己交易之行為。
- 四 以脅迫、利誘或其他不正當方法，使他事業不為價格之競爭、參與結合或聯合之行為。
- 五 以脅迫、利誘或其他不正當方法，獲取他事業之產銷機密、交易相對人資料或其他有關技術秘密之行為。

六 以不正當限制交易相對人之事業活動為條件，而與其交易之行爲。

第 46 條 事業關於競爭之行爲，另有其他法律規定者，於不牴觸本法立法意旨之範圍內，優先適用該其他法律之規定。

第 48 條 本法施行細則，由中央主管機關定之。

第 49 條 本法自公布後一年施行。本法修正條文自公布日施行。

附件二---公平交易法施行細則

名稱：公平交易法施行細則（民國91年06月19日修正）

第1 條 本細則依公平交易法（以下簡稱本法）第四十八條規定訂定之。

第3 條 本法第五條所稱獨占，應審酌下列事項認定之：

- 一 事業在特定市場之占有率。
- 二 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。
- 三 事業影響特定市場價格之能力。
- 四 他事業加入特定市場有無不易克服之困難。
- 五 商品或服務之輸入、輸出情形。

第4 條 計算事業之市場占有率時，應先審酌該事業及該特定市場之生產、銷售、存貨、輸入及輸出 值（量）之資料。計算市場占有率所需之資料，得以中央主管機關調查所得資料或其他政府機關記載資料為基準。

第5 條 同業公會代表人得為本法第七條聯合行爲之行爲人。

第6 條 本法第十一條第一項第三款所稱銷售金額，指事業之營業收入總額。前項營業收入總額之計算，得以中央主管機關調查所得資料或其他政府機關記載資料為基準。

第7 條 本法第十一條第一項之事業結合，由下列之事業向中央主管機關提出申報：

- 一 與他事業合併、受讓或承租他事業之營業或財產、經常共同經營或受他事業委託經營者，為參與結合之事業。
- 二 持有或取得他事業之股份或出資額者，為持有或取得之事業。
- 三 直接或間接控制他事業之業務經營或人事任免者，為控制事業。應申報事業尚未設立者，由參與結合之既存事業提出申報。

第26條 本法第十九條第二款所稱正當理由，應審酌下列情形認定之：

- 一 市場供需情況。
- 二 成本差異。
- 三 交易數額。
- 四 信用風險。
- 五 其他合理之事由。

第27條 本法第十九條第六款所稱限制，指搭售、獨家交易、地域、顧客或使用之限制及其他限制事業活動之情形。前項限制是否不正當，應綜合當事人之意圖、目的、市場地位、所屬市場結構、商品特性及履行情況對市場競爭之影響等加以判斷。

附件三---審理技術授權協議案件處理原則

90.1.18第四八一次委員會議訂定

90.1.20（九十）公法字第00二二二號函分行

隨著科技進步，產業之交易型態除傳統有形商品之買賣及服務之提供外，更有以智慧財產權之授權作為交易之內容者。透過智慧財產權之授權實施，授權人藉由授權獲得一定之經濟利益，被授權人亦得藉此利用授權技術開發新的商品市場。因此，以技術交易為代表之專利、專門技術授權協議對於授權技術之充分利用，具有促進競爭之效果。惟技術授權協議之授權人為增加其市場之影響力，或授權協議當事人間為避免相互競爭，常於技術授權協議中附加某些限制約款，以提高其市場地位，獲取較高的經濟利益。該等限制約款若不當運用，不僅對於授權技術造成壟斷，甚或造成限制競爭或不公平競爭，而有違反公平交易法之虞。行政院公平交易委員會（以下簡稱本會）為使公平交易法相關規範更具體化，參考本會以往相關案例之經驗，及我國目前產業發展之現況，並參酌美國、日本及歐盟有關技術授權之相關規定，期使執法標準更臻明確，俾利業者遵循且利相關案件之處理，特訂定本原則。

一、(目的)

行政院公平交易委員會（以下簡稱本會）為處理技術授權案件，使公平交易法相關規範更具體化，期使執法標準更臻明確，俾利業者遵循且利相關案件之處理，特訂定本原則。

二、(名詞定義)

(一) 本原則所稱技術授權協議係指涉及專利授權、專門技術授權、或專利與專門技術混合授權等授權協議類型。

(二) 本原則所稱專利，係指依我國專利法取得之發明專利或新型專利；未於我國取得專利所為之授權協議，而對我國特定市場產生限制競爭或不公平競爭之影響者，準用本處理原則之規定。

(三) 本原則所稱專門技術（Know-How），係指方法、技術、製程、配方、程式、設計或其他可用於生產、銷售或經營之資訊，而符合下列要件者：

1. 非一般涉及該類資訊之人所知；
2. 因其秘密性而具有實際或潛在之經濟價值；
3. 所有人已採取合理之保密措施。

(四) 本原則所稱「商品」之用語亦包括服務。

三、(基本原則)

本會審理技術授權協議案件，並不因授權人擁有專利或專門技術即推定其在特定市場具有市場力量（market power）。

四、(本原則審查分析之步驟)

(一) 本會審理技術授權協議案件，將先依公平交易法第四十五條規定檢視之；形式上雖為依照專利法等行使權利之正當行為，惟實質上逾越專利權等正當權利之行使範圍，違反專利法等保障發明創作之立法意旨時，仍應依公平交易法及本原則處理。

(二) 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：

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)。

(三) 本會審理技術授權協議案件，除考量相關授權協議內容之合理性，並應審酌下列事項：

1. 授權人就授權技術所具有之市場力量；
2. 授權協議當事人於特定市場之市場地位及市場狀況；
3. 授權協議所增加技術之利用機會與排除競爭效果之影響程度；
4. 特定市場進出之難易程度；
5. 授權協議限制期間之長短。

6. 特定授權技術市場之國際或產業慣例。

五、(不違反公平交易法事項之例示)

技術授權協議就下列事項所為之約定，尚不違反公平交易法有關限制競爭或不公平競爭之規定，如依第三點、第四點審酌後有不當情事者，則不在此限：

- (一) 約定被授權人實施範圍限於製造、使用或銷售之限制約款。
- (二) 在專利有效期間內，對於授權協議所為期間之限制。專門技術在非可歸責於授權人之事由，致使授權之專門技術喪失營業秘密性而被公開前所為授權協議期間之限制，亦同。
- (三) 授權技術係製造過程之一部分或存在於零件，為計算上之方便，以使用授權技術生產之最終商品之製造、銷售數量，或以製造授權技術商品之必要原材料、零件之使用量或使用次數，作為計算授權實施費用之計算基礎。
- (四) 專利授權實施費用之支付係以分期付款或實施後以後付之方式支付時，約定被授權人於專利期滿後仍應支付其已使用授權技術之實施費用。因非可歸責於授權人之事由致專門技術被公開，被授權人仍須於一定期間依一定方法繼續支付當事人基於自由意思所決定之實施費用，至授權協議失效或終止者。
- (五) 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。
- (六) 技術授權協議約定被授權人應盡其最大努力，製造、銷售授權之商品。
- (七) 專門技術授權協議約定被授權人於授權期間或授權協議期滿後對於仍具營業秘密性之專門技術負有保密義務。
- (八) 為確保授權人授權實施費用之最低收入，授權人要求被授權人利用授權技術製造商品之最低數量，要求授權技術之最低使用次數，或就銷售商品要求最低數量之約款。
- (九) 為使授權技術達到一定效用，維持授權商品一定品質之必要範圍內，授權人要求被授權人就授權技術之商品、原材料、零件等應維持一定品質之義務。
- (十) 被授權人不得就授權技術為移轉或再為授權行為。但授權人與被授權人另有約定者，不在此限。
- (十一) 在授權之專利仍為有效或授權之專門技術仍為營業秘密之前提下，被授權人於授權協議期滿後不得繼續實施授權技術。

六、(違反公平交易法事項之例示)

- (一) 有競爭關係之技術授權協議當事人間以契約、協議或其他方式之合意，共同決定授權商品之價格，或限制數量、交易對象、交易區域、研究開發領域等，相互約束當事人間之事業活動，足以影響特定市場之功能者，違反公平交易法第十四條規定。
- (二) 技術授權協議之內容，有左列情形之一，而對特定市場具有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，違反公平交易法第十九條第六款之規定：
 1. 限制授權協議之當事人或其相關事業，就競爭商品之研發、製造、使用、銷售等從事競爭之行為。
 2. 為達區隔顧客之目的，規定其須使用特定行銷方式、限制授權協議相對人技術使用範圍或交易對象。
 3. 強制被授權人購買、接受或使用其不需要之專利或專門技術。
 4. 強制被授權人應就授權之專利或專門技術所為之改良以專屬方式回饋予授權人。
 5. 授權之專利消滅後，或專門技術因非可歸責被授權人之事由被公開後，授權人限制被授權人自由使用系爭技術或要求被授權人支付授權實施費用。
 6. 限制被授權人於技術授權協議屆滿後，製造、使用、銷售競爭商品或採用競爭技術。
 7. 限制被授權人就其製造、生產授權商品銷售與第三人之價格。
 8. 技術授權協議限制被授權人爭執授權技術之有效性。
 9. 授權人拒絕提供被授權人有關授權專利之內容、範圍或專利有效期限等。

(三) 技術授權協議之當事人為獨占事業，該當本點所例示之行爲態樣，是否違反公平交易法第十條之規定，就具體個案判斷之。

七、(可能違反公平交易法事項之例示)

(一) 技術授權協議之內容，如在特定市場具有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，將可能違反公平交易法第十九條第六款規定：

1. 專利授權協議在專利有效期間內，於我國領域內區分授權區域之限制；專門技術授權協議在非可歸責於授權人之事由，致使授權之專門技術喪失營業秘密性而被公開前對專門技術所爲區域之限制，亦同。
2. 限制之範圍與應用領域無關，而限制被授權人銷售範圍或交易對象。約定被授權人所能實施授權技術之應用領域及範圍之限制約款。
3. 限制被授權人製造或銷售商品數量之上限，或限制其使用專利、專門技術次數之上限。
4. 要求被授權人必須透過授權人或其指定之人銷售。
5. 不問被授權人是否使用授權技術，授權人逕依被授權人某一商品之製造或銷售數量，要求被授權人支付授權實施費用。

(二) 技術授權協議授權人要求被授權人向授權人或其所指定之人購買原材料、零件等，而非爲使授權技術達到一定效用，維持授權商品之商標信譽或維護專門技術秘密性之合理必要範圍內，如在特定市場具有限制競爭或妨礙公平競爭之虞，將可能違反公平交易法第十九條第一款或第六款規定。

(三) 技術授權協議無正當理由，就交易條件、授權實施費用等，對被授權人給予差別待遇之行爲，如在特定市場具有限制競爭或妨礙公平競爭之虞者，將可能違反公平交易法第十九條第二款規定。

八、(補充規定)

技術授權協議之內容非屬本原則所例示之行爲態樣者，依公平交易法之規定，於具體個案判斷之。

附件四---生物科技與法律

壹 [辭彙解釋]

顯然性(Obviousness)，乃只發明不可專利的情況，假如該發明能充分的由習了該技術的人公開有利的資訊(先前技術)演譯而來，該專利並不能接受成爲有效的專利。反之，若發明專利與先前技術相比並無顯然性，則稱該發明專利有進步性(Nonobviousness)而可以專利。

一、專利的顯然性是法律問題。

二、專利顯然性的分析必須建立在各種不同適時的要求；本問題先前技術與專利範圍的區別，在先在前技術的範圍和內容。

三、由三位發明者中的兩位的出版物而阻礙、取消他們獲得方法專利、乃由於將他們的方法專利事實提供公眾而未於一年內申請，因而其專利申請是顯然的。

四、基於先前技術的觀點，專利事實合理繼受並可以期望是被先前技術所教導，該專利的申請即有顯然性。

附件五---公平交易法 獨佔 結合 聯合市場力量之管制

美國司法部1984年公布的企業兼併指導原則(Merger Guideline)所定義的市場是這樣的：「A market as group of products"such that a hypothetical firm that was the only present and future seller of those products could profitably impose a small but significant and non-transitory increase in price"」

