

出國報告（出國類別：會議）

**出席 OECD/韓國政策中心競爭計畫
2015 年「電信及電子通訊研討會」
會議報告**

服務機關：國家通訊傳播委員會

姓名職稱：黃天陽科長

鄭美華科員

派赴國家：韓 國

出國期間：104 年 9 月 14 日至 18 日

報告日期：104 年 11 月 30 日

摘要

本研討會議係由韓國政策中心與經濟合作發展組織(OECD)合作，每年定期舉行「OECD 韓國政策中心競爭計畫」(OECD/Korea Policy Centre's Competition Programme)之研討會議，以倡議競爭思維為核心，宣揚競爭政策理念，鼓勵各參與國家代表交流學習，落實於各種產業類別之管理。

主要探討議題為有關電信及電子通訊產業之最新發展趨勢，以及併購案審理時如何以損害理論分析，採行結合管制及適當矯正措施等；此外，會議中也探討智慧財產、創新與競爭有關之議題；並以各國分別競爭主管機關及產業主管機關間之角度，說明如何協同處理競爭事務。研討會邀請 OECD 資深競爭顧問 Mr. Ruben Maximiano、OECD 競爭顧問 Mr. Sam Paltridge、美國聯邦貿易委員會(FTC)政策規劃辦公室副主任兼智慧財產首席顧問 Ms. Suzanne Munck、歐盟競爭總署負責資訊、通訊及傳播結合部門副處長 Mr. Michele Piergiovanni 及世界智慧財產權組織(World Intellectual Property Organization；WIPO)之智慧財產與競爭政策部門 Mr. Giovanni Napolitano 等人，針對實務案例予以詳細說明。

本次會議係由綜合規劃處黃天陽科長及法律事務處鄭美華科員參加，也特別感謝公平交易委員會杜視察幸峰及陳視察瑾儀提供本次會議報名資訊，讓本會有機會共同參與交流。本次獲得寶貴收穫包括：(一)藉由與其他國家管制者交流的機會，向他國介紹我國電信產業發展及監理現況；另一方面借鏡包括歐盟、美國及亞太地區等其他與會國家競爭及產業主管機關的經驗。(二)於虛擬案例演練中應用當日所學的知識與其他各國與會代表共同討論，瞭解來自不同國家、不同法系的觀察重點，更有助於掌握競爭管制的審查要訣。(三)主辦國利用社群媒體(Facebook)建立與參與者得相互連繫溝通的管道，讓參與代表得迅速交換訊息，得為未來籌辦類似會議之參考。

鑒於匯流科技快速變化，對於結合案件審理或涉及專利、智慧財產之競爭事務，包含歐盟、美國或其他與會國家之專家、競爭或產業主管機關之經驗，對於未來監理法規之修制定，有兼顧產業發展與競爭思維值得借鏡之處。

目 錄

壹、前言	3
OECD 韓國政策中心競爭計畫簡介	4
貳、行程安排與參與人員	5
參、研討會議題紀要	7
一、行動通信市場結構	7
二、歐盟電信市場結合管制	10
三、電信市場結合之矯正措施	13
四、競爭機關與產業監理機關之關係	15
五、虛擬案例演練 I	17
六、各國經驗分享	18
七、韓國公平交易委員會案例	21
八、智慧財產與競爭議題介紹	27
九、標準關鍵專利與合理非歧視條款承諾	29
十、智慧手機產業中的智慧財產與競爭	32
十一、智慧財產與創新	35
十二、智慧財產與結合	37
十三、虛擬案例演練 II	40
肆、心得與建議	41

壹、前言

「OECD 韓國政策中心競爭計畫」（OECD/Korea Policy Centre's Competition Programme）自 2004 年創辦起，由韓國每年定期贊助並舉辦多場次研討會議。

由於本次研討會係以「電信及電子通訊產業競爭」為主題，並涉及市場結構、結合管制、標準設定及其他相關之智慧財產權等議題，由來自歐盟、WIPO 及 OECD 的專家進行報告；同時邀請來自各國競爭法及產業主管機關參加，分享相關的經驗並參與討論。藉此特別感謝公平交易委員會提供本次會議舉辦資訊，讓本會有機會派員共同出席此次研討會。

本次參與的主要目的是為瞭解目前電信管制於競爭法上的焦點議題，並汲取各國的發展趨勢及經驗，以期作為我國監理制度之借鏡。同時，希望能利用此次參與的機會，向與會的各國代表進行介紹本會，並以產業主管機關立場看待電信結合案時考量的相關因素，使其他國家代表能夠瞭解我國情形及互動交流。



圖 1. 研討會場地—韓國首爾 Hotel Center Mark 飯店

OECD 韓國政策中心競爭計畫簡介

「OECD 韓國政策中心競爭計畫」是由韓國政府與 OECD 共同簽署合作的計畫，並於 2008 年 6 月正式成立後，持續與亞太地區各國競爭機關合作，致力於發展與執行具有效益的競爭法律與政策。

該中心並提供亞太地區各競爭官方交流的場域，藉由定期舉辦工作研討會及其他活動，使各國代表得以交換彼此經驗、深化其競爭法制與政策形成的能力。在工作研討會中，參與者能分享其在競爭法領域的經驗及知識，並與國際競爭或產業專家進行討論交流而受益。

目前參與該中心活動的經濟體包含：柬埔寨、香港、中國大陸、印度、印尼、馬來西亞、外蒙古、巴基斯坦、菲律賓、新加坡、南韓、泰國、越南、斐濟、寮國、緬甸、尼泊爾、巴布亞紐幾內亞、斯里蘭卡以及我國等。



圖 2. 各國與會代表合照

貳、行程安排與參與人員

本次參加 OECD 電信及電子通訊研討會，由綜合規劃處黃天陽科長與法律事務處鄭美華科員共同參與，一方面期能藉由研討會議吸收新知，瞭解各國有關電信產業競爭議題的發展趨勢；另一方面，藉由向各國代表分享我國於電信結合案之看法，以深化與其他國家之交流。

研討會活動自 9 月 15 日至 17 日止共計 3 天，每日均設定多場主題活動，本會代表均全程參與，並盡可能將於會中所獲得內容重點摘錄於本報告期能與本會同仁分享。以下為本次行程及研討會主題重點：

日期	行程及研討會主題
9 月 14 日	9 月 14 日赴機場搭機前往韓國首爾
9 月 15 日	研討會主題： 「電信市場之市場界定」 「行動通信市場結構」 「歐盟電信市場結合管制」 「電信市場結合之矯正措施」 「假定案例 I：ALLFONICA 與 PHONEIN 電信公司結合案」 「2015 數位經濟之競爭亮點與擬議中之東南亞寬頻發展策略」
9 月 16 日	研討會主題： 「競爭機關與產業監理機關之關係」 「我國公平交易委員會案例：通訊傳播事業的結合」 「印尼商業競爭監理委員會案例：電信塔站之共用」

	「韓國公平交易委員會案例：微軟對諾基亞與服務商務之併購 」
9 月 17 日	研討會主題： 「智慧財產與競爭議題介紹 」 「標準關鍵專利與合理非歧視條款承諾 」 「智慧手機產業中的智慧財產與競爭 」 「智慧財產與創新 」 「智慧財產與結合 」 「假定案例 II：標準關鍵專利、單方行為與合理非歧視條款 」
9 月 18 日	返抵桃園機場



圖 3. 研討會現場

參、研討會議題紀要

一、行動通信市場結構(WIRELESS MARKET STRUCTURES)

市場結構趨勢

主講人 Sam 表示，過去行動通信在 1990~2004 年期間，是以技術發展配合市場開放來加速行動通信普率的成長。近年來，越來越多的併購案件的申請，而使得業者家數減少，產生寡占市場的疑慮；相對於電信業者也經常遊說表示：准許電信事業併購可讓投資成本減少、行動通信業者在收益穩定情形下，才有投資誘因，進而提供更好的服務。

究竟行動通信之最適家數為何？2 家必定太少，但 3、4 或 5 家以上多少才是合理的呢？

近年由於併購案增加，各國曾經於 3G 或 4G 釋出頻率競價時，增加條件以促進競爭。也就是說，透過頻譜拍賣增加新業者參進的機會(如挪威)，部分國家對於併購案件審核時，對於形成寡佔的市場，採取否決態度，例如 2005 年中有 14 個併購案，其中有兩個國家否決其併購。

隨著各國行動通信之電信事業家數減少，監理機關將施以更加嚴格之條件，例如：頻率拆分、提供 MVNO 接取、增加新進業者、要求基礎設施共享或分離或促進競爭的承諾等。

表一. 各國行動通信市場結構變化

法國原為 3 家，於 2012 年為增加為 4 家
以色列原為 3 家，於 2012 年增加為 5 家
盧森堡原為 3 家，於 2014 年增加為 4 家。
荷蘭原為 3 家，於 2014 年增加為 4 家。
新加坡及韓國原 3 家為主，刻正研議是否於釋照增加家數。

如以奧地利為例，由 4 家經併購後減為 3 家，造成零售價格增加、方案選擇

變少 (如 A1 業者開始取消預付制方案)；相對上，由於法國所增加的新進業者，提供創新服務且帶動費率下降(例如 4G+Wi-Fi，2 歐元可用 50GB)，增進消費者選擇。



圖 4. 法國 Free 公司佇立於街頭的 wifi 熱點站

Sam 也以全球行動通信系統產業協會(GSMA)提出報告為例，該報告認為減少業者家數的高集中度，才能增加產業投資。然而，英國通傳監理機構 OFCOM 另於 2015 年委托 WIK 研究機構報告指出，高集中度的市場結構與增加投資並無明顯關聯，設備投資為需求面向之助長帶動，歐盟許多國家也合理的讓網路分享能夠進行，可以減少基地台建設與營運成本；且經分析歐盟多數國家情況，尤其是長期投資，與市場結構更無具體關聯，可說是監理機關針對 GSMA 之報告提出不同見解。

另一方面來說，許多國家也開放虛擬行動通信服務(MVNO)以激勵競爭，如加拿大、捷克、德國、匈牙利、冰島、愛爾蘭、義大利、日本、韓國、盧森堡、墨西哥、紐西蘭、葡萄牙、斯洛伐克及土耳其等國家。

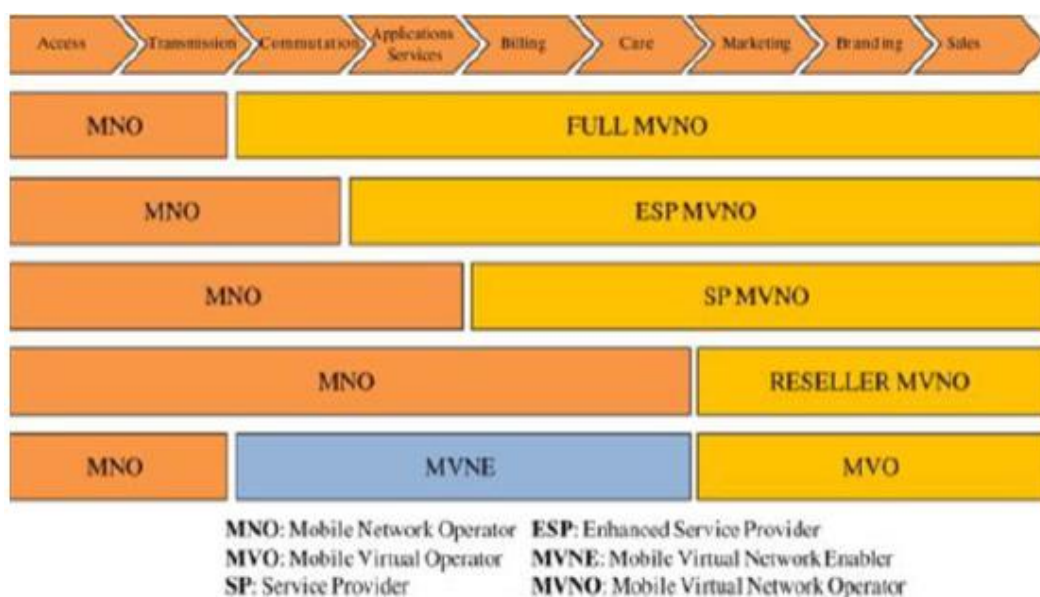


圖 5. 各種虛擬行動通信服務之結構樣態

未來物聯網的展望

寬頻接取服務將會帶動相關資訊產業發展，例如物聯網(IOT)及更多的網際網路應用服務服務，預估 M2M 產值將很快超過行動通信產值。以 2014 年來說，M2M 應用普及程度較往年高，未來產值預估 2022 年將可達 500 億歐元。其他競爭評估更多考量因素也包含更多頻率釋出及科技創新變化。

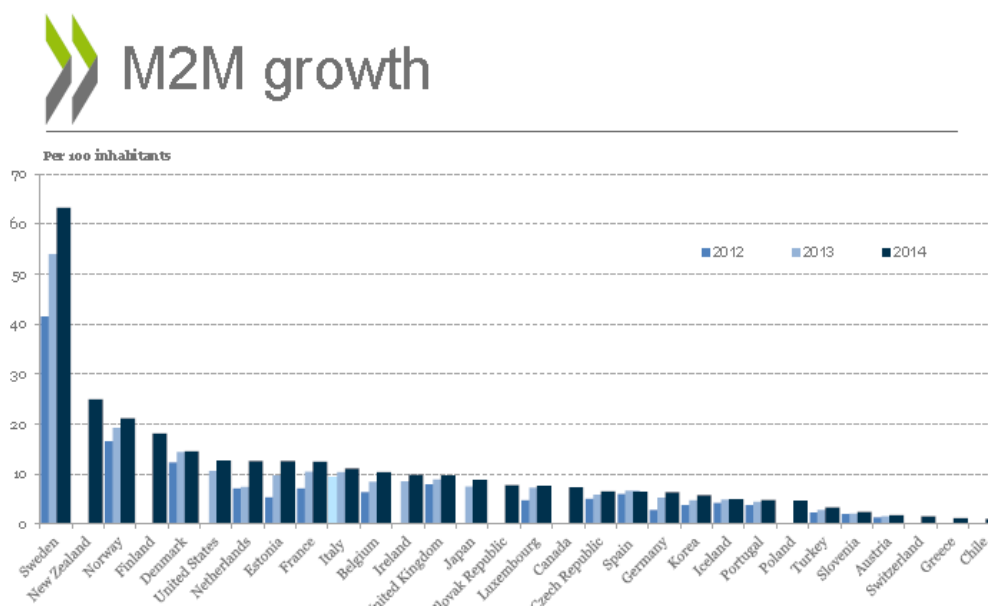


圖 6. 2012 年~2014 年各國 M2M 運用普及程度

二、歐盟電信市場結合管制(MERGER CONTROL IN TELECOMMUNICATION MARKETS IN EU)

主要市場趨勢

主講人 Michele 首先說明，由於數據服務需求大量增加，尤其是影音部分帶動流量需求增加特別明顯，以及終端設備如智慧手機、平板電腦及物聯網普及化，讓資訊服務與生活更緊密結合，如同系統設備商 Cisco 公司預估 2012 年至 2017 年間，數據使用量的年複合成長率達 23%。



圖 7. 2012 年~2017 年 Cisco 統計及預估數據使用成長情形

因此，未來資通傳產業需要更多傳輸容量及速率的提升，該公司也預估 2019 年全球 68%的數據使用量，將係由 4G 網路服務所提供。整合的服務使得各電信事業將透過雲端接取與更多元服務，各電信事業也希望提供一站式及綁約(one stop shop and bundle)服務，但將可能造成用戶流動率降低情形。

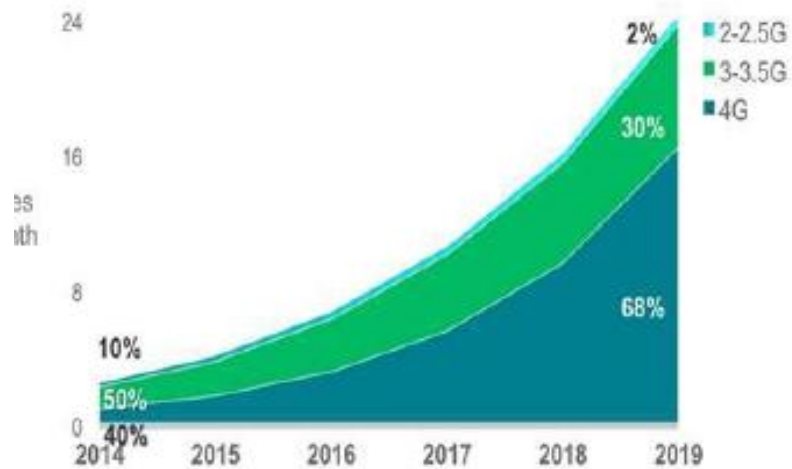


圖 8. 2014 年~2019 年間 2G 至 4G 演進情形

目前尚未有一家行動通信業者提供橫跨全歐盟內各國的服務，前四大行動通信業者為 Vodafone、Deutsche Telekom、Telefónica 及 Orange，總服務用戶數占歐盟境內 58%；若在加上第五大業者 Telecom Italia 則總服務用戶數占歐盟境內 63%。

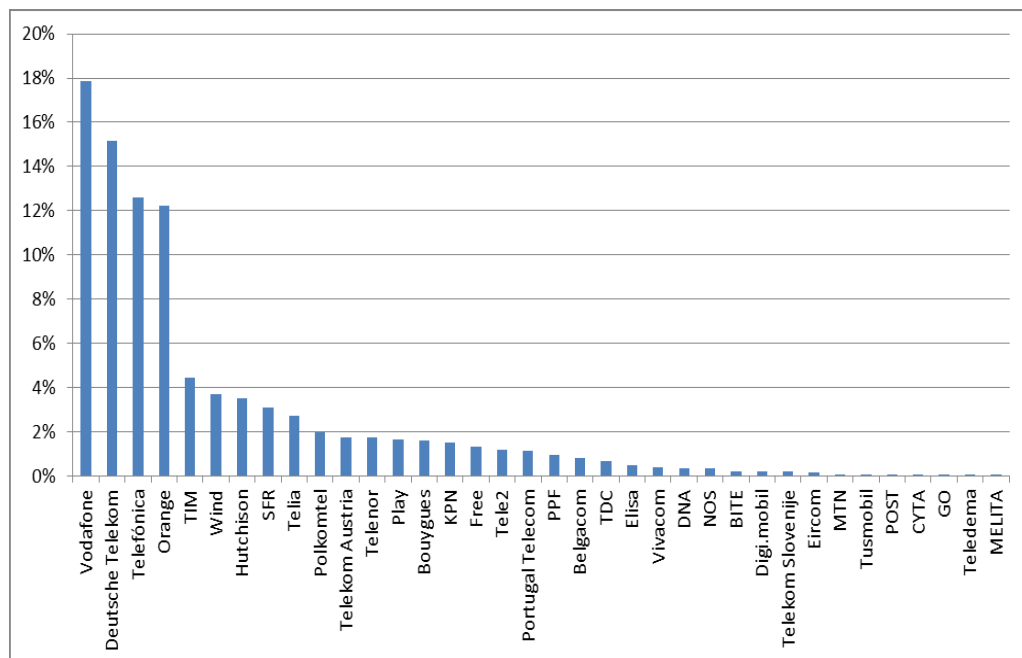


圖 9. 歐盟各主要行動通信業者提供服務之情形

另外結合歐盟地圖表示，綠色為有 3 家行動通信業者提供服務，藍色表示有 4 家行動通信業者提供服務。



圖 10. 歐盟行動通信業者分佈家數

Michele 也另以美國為例，認為美國相對有四家服務涵蓋全國的行動通信業者，如 Verizon、AT&T、Sprint 及 T-Mobile；以及許多小區域型態業者(73 家行動通信區域)以及 95 家 MVNOs 業者相互競爭。

三、電信市場結合之矯正措施(Merger remedies in telecoms markets)

Michele 經介紹近期歐盟行動通信市場情形後，繼續說明其工作於歐盟執委會電信媒體競爭事務部門，對於併購案件之整理及考量。

歐盟於 2006 年至 2014 年間會員國之國內行動通信併購案共計 7 件，僅兩件未有要求配合矯正措施(Remedy)。

以 Telefónica(原為 O2 係第 3 大業者)為例，以 500 億歐元及 20%股權交換為條件與 E-Plus(屬荷蘭 KPN，第 4 大業者) 合併，於 2013 年 10 月 31 日向歐盟執委會提出申請通知，經執委會調查至 2014 年 2 月附加矯正措施後予以通過核准。

該案件所認定之相關市場為德國全國之地理市場，其產品市場包含零售行動電話市場(併購後可能成為第 1)及批發接取行動服務市場(仍可能維持第 3)。

以水平單方效果而言，零售行動電話市場雖具有市場支配力(Dominance)，但是效果尚不明顯；以及市場參進也包含有頻率資源的限制條件。

經推算併購後前三大業者市占率可能相當，此併購案有助於網路佈建與升級；惟成為第 1 大業者後，相關競爭者反應缺乏競爭之疑慮部分，將納入附帶條件討論。

水平及垂直共同效果來說，兩業者原本都處於競爭地位，但對於併購後，如何讓網路提升，進一步能夠促使讓其他業者也能夠接取，進而帶來促進市場競爭之效果。

最後，該併購案所附加的矯正措施如下：

- 1.要求部分頻譜(sub-lease)拆分。
- 2.提供國內漫遊，釋出營業據點及基地臺。
- 3.承諾 30%網路容量提供予至少 3 家虛擬行動通信(MVNO)業者。
- 4.延長批發契約至 2025 年。
- 5.提供 4G 批發接取服務。

以下將 Michele 所介紹的個案，彙整如附表，以利未來監理制度設計參考。

表 2. 歐盟行動通信市場併購及矯正措施案例

案例	附帶條件			
	頻率拆分	設施分享	批發接取	其他
T-Mobile/ tele.ring (2006)	V	V 提供H3G		
T-Mobile/ OrangeUK (2010)	V	V 提供3G網路設施分享	延長與H3G的2G國內漫遊合約	
H3GAustria/ Orange AT (2012)	V 收回部分頻率下次拍賣	V 釋出基地臺	提供國內漫遊合約	
H3G Ireland/ O2 IRL (2014)	V 10年內釋出頻率予MVNO	V 提供 Eircom 網路設施分享協議並明確化	V 30%容量予2家MVNO業者	
Telefónica O2/ E-Plus (2014)	V 部分頻譜拆分	V 提供MNO業者國內漫遊，釋出營業據點及基地臺	V 30%容量予3家MVNO業者 4G網路接取服務	V 延長批發服務契約至2025年

表 3. 歐盟其他通傳市場併購及矯正措施案例

案例	附帶條件		
	權利拆分	獨家契約	互連互通
Netherlands Liberty / Ziggo (2014)	V 轉讓部分加值電影頻道 (Premium film channel)	V 不得與廣電事業簽訂獨家契約	V 併購後的網路需維持一定品質的互通互連
Portugal Altice / PT (2015)	V 轉讓 Altice 有線系統分公司資產(Cabovisao & Oni)		
Spain Orange / Jazztel (2015)	V 轉讓西班牙五大主要城市約72萬個FTTH建物接取點		V 提供全國性ADSL Bitstream 的接取批發服務

四、競爭機關與產業監理機關之關係(THE RELATIONSHIP BETWEEN COMPETITION AUTHORITIES AND SECTOR REGULATORS)

ICT 產業下競爭機關與產業監理機關，通常基於不同職掌的工作目標：

- 技術規範：設定確保兼容隱私權 安全及環境保護之標準。
- 經濟管制：採用基於成本導向的措施，以控制價格壟斷及維持適當的消費水準
- 接取規範：確保其他業者對於主導業者之關鍵設施能夠不受歧視。
- 行為規範：監理反競爭行為及審查合併案件。

OECD 的資深競爭專家 Ruben 強調，產業監理機關與競爭機關須確立共同目標：

- 確保市場效能得以發揮及產業持續競爭。
- 讓具競爭力之企業能夠提供創新、高品質及合理價格的服務予消費者。
- 透過促進競爭手段帶動經濟成長。
- 降低參進障礙，促使主導者提供接取服務或關鍵設施。

因此，為使自由化與創新得以維持，防止形成高進入障礙、反競爭行為及僵化結構。產業監理機關必須與競爭機關共同協調合作：

- 兩機關對於產業內的市場定義及市場力量分析尋求一致的看法。
- 兩機關合作可以避免反對及遊說的壓力。
- 利用兩機關各自的知能，創造協同效應，並促進高效率運作。
- 長期所需的必要的市場管制，可能更適合(產業)監理機關；一般競爭行為及經濟面分析可能適合競爭機關執行。

Ruben 舉出各國對於產業監理機關與競爭機關事務之合作方法，包含如下：

- 透過資訊交流、功能整合，促進機關間合作(德、西、荷)
- 定期召開會議(美、歐)或簽署合作協議(愛爾蘭)

- 人員定期交流(美、歐)或重大政策定期討論(葡)
- 競爭機關對於產業機關之決定保留否准權(日、韓)

五、虛擬案例演練 I (HYPOTHETICAL CASE I：行動通信市場結合案)

研討會的虛擬案例演練即是以小組方式討論，透過分組方式激盪出不同思維。

案例演練 I 為假設某國之兩家行動通信事業(ALLFONICA/PHONEIN)將提出合併申請，相關背景資料，包含該國行動通信業者家數、各業者目標市場、用戶市占率、數據使用比率等數據。課程希望參與學員能夠以競爭管制機關的觀點，提出地理市場、產品市場、結管制評估及矯正措施等綜合看法。

本小組以損害理論(Theory of harm)對於水平或垂直競爭效果之影響，並以零售及批發市場觀點提出看法，也認為可能對於減損市場競爭之情況，提出針對該合併後之事業，於數據接取服務市場可能成為最大業者，面對數據服務為發展趨勢，必要時得以要求提供漫遊或 MVNO 接取服務之矯正措施。

最後，Ruben 總體評論，本案例是依據真實案例改編而來，樂見於各小組提出不同之多元意見，並沒有標準答案，其重點希望在討論過程能夠理解及應用所學到的評估作法。提醒通常對於矯正措施之運用，必須是能夠準確達到改善合併後業者影響市場之目的，也要注意後續發展趨勢，以及是否能持續維繫有效的市場競爭。

六、各國經驗分享

(一)公平交易委員會：

公平交易委員會由陳瑾儀視察及杜幸峰視察代表參加，提出兩案例分享說明相當時公平會考量因素及決定理由：

CASE 1:中華、台哥大、遠傳、亞太、威寶 5 家電信公司與悠遊卡公司，合資設立 TSM (Trusted Service Management) 管理平台，公平會於 2013 年 1 月 23 日同意並附 11 項附帶條件。

CASE 2:亞太電信及國基電子公司併購案，公平會於 2015 年 7 月 22 日不禁止其結合。

(二)通傳會：

本會於報名參加研討會時，特別感謝公平會代表的協助，商請於其報告後保留時間，讓本會能有參與簡報的機會，向其他與會國家介紹 NCC 組織及從產業機關觀點看待合併案考量的重要因素。

本會以產業監理機關觀點看併購之審查重點包含如下：

1.符合電信法或廣電三法等監理規範或政策方向。

如：法令規範、營運計畫承諾、普及服務、匯流政策、網路互連、媒體集中度

2.資源分配及關鍵設施管理。

如：頻率資源(1GHz 以下)、關鍵設施掌握程度、批發產品或接取服務

3.市場集中度分析。

如：HHI 指數、CR4、槓桿力(leverage power)

4.其他公共利益或技術進步等。

Ruben 特別請本會進一步說明過去是否有與公平會合作案例，本會代表以有線電視產業歷經約 20 年的市場封閉，於近年重新公告調整經營區並開放市場為例說明，也表示討論過程，曾多次與公平會協商，最後據以形成政策，達成有線電視市場再開放的目標。



圖 11. 本會參與簡報說明

(三)印尼商業競爭監督委員會(KPPU)：電信塔站之共用

印尼 2014 年約有 2.5 億人口，但有行動電話門號用戶約有 3.2 億，印尼的人口多半集中在 5 個主要島嶼和 30 個較小的群島，是世界上延伸最長的群島國家。因此各地發展不一，行動通信之方便性對於民眾來說是相當重要的。

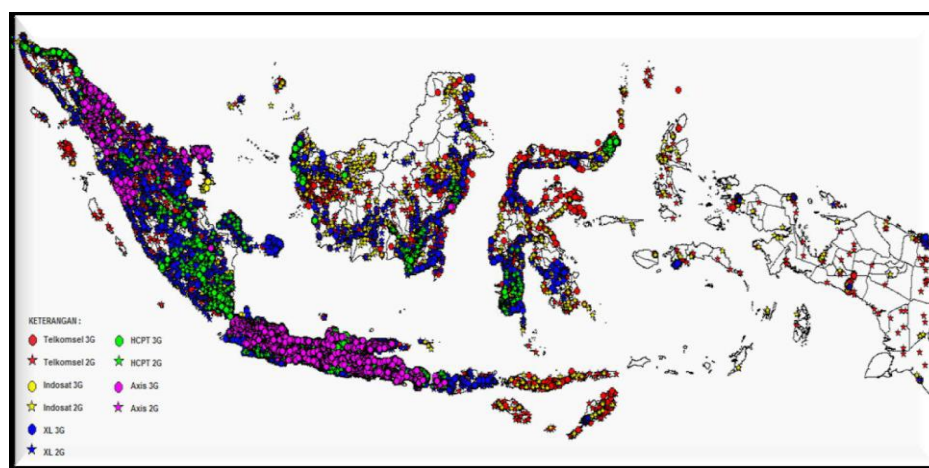


圖 12. 印尼塔站(基地台)分佈情形

由於印尼全國劃分為 26 省區，旗下各地方政府對於電信塔站申請程序、否准條件、各地方政府作法不一，包含景觀破壞、涉及貪腐、偏袒某業者、時程安排等作法並不一致。

印尼電信法定義電信塔站提供者為：電信事業、塔站提供者及(或)其簽約者。商業競爭監督委員會(KPPU)以競爭學理，界定電信塔為關鍵(基礎)設施，視為市場進入障礙，也為避免各地區建置產生差別待遇，對於申請程序、條件或附加費用之契約條件，必要時得予以介入調查。

依據 1999 年電信法第 35 條規定，針對電信獨占市場及有關不公平競爭行為，KPPU 得對於地方政府之電信塔站建置申請規則，提出政策改進意見，以促進市場參進，近年來對地方政府提出 5 件改進建議案中有 2 件生效。目前也刻正持續研究促進天線共用之方式。



圖 13. 印尼電信塔站設置

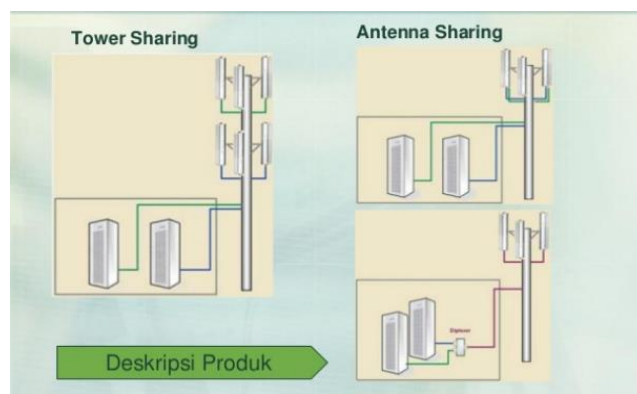


圖 14. 天線共用設置

七、韓國公平交易委員會案例：微軟對諾基亞裝置與服務商務之併購（ KFTC CASE STUDY : MICROSOFT'S ACQUISITION OF NOKIA DEVICES AND SERVICES BUSINESS ）

背景介紹

韓國公平交易委員會 Yong-ho Shin 先生就微軟(Microsoft)公司對諾基亞(Nokia)公司的裝置與服務商務（ D & S ）之併購案例進行介紹。諾基亞之裝置與服務商務含括行動電話與智慧裝置商務部門以及設計與營運團隊，包括設備生產、銷售以及市場活動等面向，其中行動電話商務部門主要專注在發展及供應基本功能的手機，而智慧裝置部門則涵蓋了智慧手機與平板電腦。但微軟對於諾基亞由 D & S 商務所生產產品上全部的發明專利，均獲得了 10 年的非專屬授權。

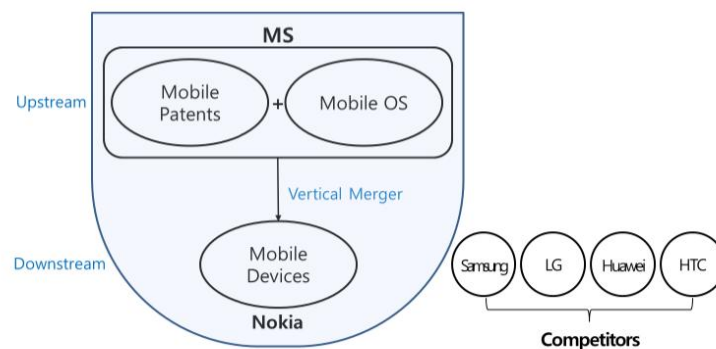


圖 15. 微軟公司對諾基亞公司併購案

垂直合併

微軟取得智慧手機（Windows Phone）作業系統（Operating System）與平板電腦（Windows RT, Windows 8）的專利，而諾基亞主要參與了手機裝置的製造，因此這次併購是屬於微軟所在的上游市場與諾基亞所在的下游市場間的合併。但在平板電腦市場上並不存在水平間的重疊，因為諾基亞的平板電腦在韓國尚未上市。

透過這次合併，微軟轉變成為智慧裝置的製造商，掌握智慧裝置的商業元件。因此，微軟得以與其他智慧手機市場參與者競爭，例如：Samsung、LG 等。

此次合併於 2013 年的 11 月向韓國的公平交易委員會提出申請，於 2014 年 8 月，微軟申請了協議裁決（Consent Decree），提出可以矯正反競爭效果的方法。在 2015 年 2 月，韓國公平交易委員會決定開啓協議裁決的程序，並詢問了第三人對於和解協議的推測意見，同年 8 月確定最後的協議裁決內容。

市場界定與環境

(一) 產品市場

著重於智慧手機的作業系統市場、手機裝置市場及其專利授權市場；基本通信功能手機不會落入與智慧行動裝置相同的市場，其著眼於其螢幕大小、作業系統與定價等，智慧裝置可以很清楚地與基本通信功能的手機區分開來。

(二) 地理市場

合併雙方與其競爭者都對全世界供應產品，因此相關地理市場應界定為全球市場，但韓國公平會主要專注於交易後對韓國市場帶來的影響程度。

➤ Smartphone OS Market Share (by shipments, Q2 2013)

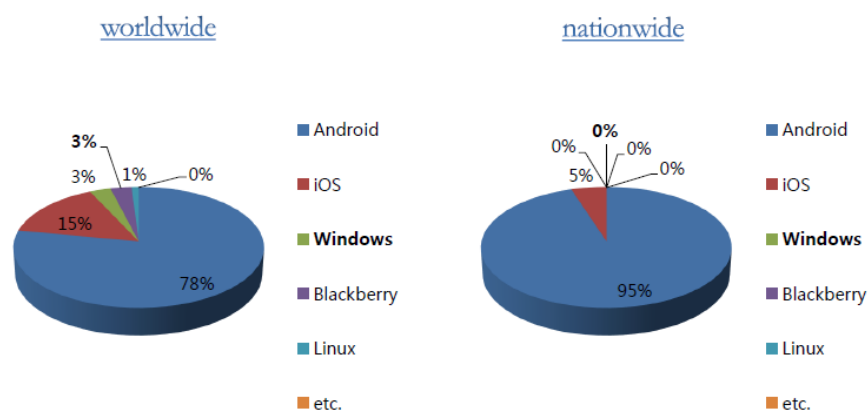


圖 16. 智慧手機的作業系統市場

(三) 專利授權市場

微軟申請的專利名稱為「安卓授權程式」(Android Licensing Program)，其內容包含所有微軟運用於安卓系統的整個專利組合。例如 EAS (Exchange ActiveSync) 是運用於同步行動裝置與微軟交換伺服器上，透過這項技術，可以同步更新在行動裝置與伺服器上的郵件、聯絡內容、行事曆與工作期程的內容，這項通訊協定已被包含安卓裝置的所有手機裝置廣泛採納。有超過 20 個手機裝置製造商參與微軟的相關協議，並為每支生產的安卓手機支付可觀的權利金。

➤ Smartphone Market Share (by shipments, Q2 2013)

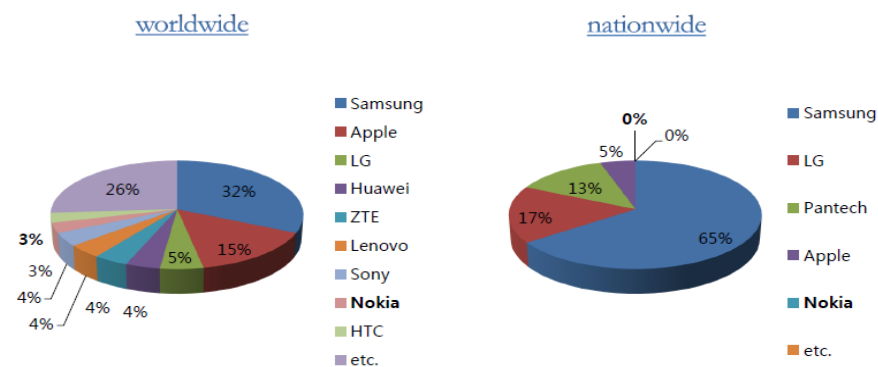


圖 17. 智慧手機的裝置市場

競爭評估

(一) 市場封鎖

進入封鎖：合併雙方的下游競爭者是否會喪失關鍵的參進要素。

顧客封鎖：上游的競爭者是否會沒有足夠的分銷管道延續市場的競爭。

經過對於垂直合併中封鎖影響的評估，競爭主管機關會決定合併申請者是否有能力與動機去封鎖他的上、下游競爭者。

1. 微軟是否有能力與動機去停止繼續授權 Windows 作業系統，或對於與其在下游市場競爭的其他行動裝置製造商收取更高的權利金？

微軟不會運用上述方式去封鎖競爭。由於微軟的 Windows 手機只佔全球市

占率 3%，且當地市場市占率為 0%，其下游競爭者能輕易地找到替代的手機作業系統。此外，微軟的上游市場競爭者，安卓可以轉移至更大的分銷管道，例如相對於 **Samsung** 而言，因諾基亞在下游市場仍是相對小的參與者，僅有全球 3% 的市占率。

2. 微軟是否有能力與動機去停止關鍵專利的授權予安卓作業系統、提高權利金，或是運用不平等的授權條款來威脅與其在下游市場競爭的行動裝置製造商？

微軟可能會藉由技術性地對其競爭者—安卓裝置製造商，提高專利授權金作為封鎖的方法。

(二) 封鎖能力

微軟在安卓系統上擁有數量可觀的標準關鍵專利與非標準關鍵專利，在標準關鍵專利上，擁有各種手機通信技術標準的關鍵專利，包括 3G/4G/LTE 或 WiFi。至於非標準關鍵專利，據第三人所稱，由於微軟非關鍵專利被廣泛運用在安卓的基本功能上，因此對於安卓裝置的生產上，實為不可或缺的元素。

由於授權契約的限制，**Google** 強制 **Android** 裝置製造商不能移除或改變安卓系統上的微軟專利技術，個別製造商因此只能使用微軟的專利。因此，微軟是有能力藉由這些關鍵專利去封鎖他在下游市場的競爭者。

(三) 封鎖動機

在合併之前，如果微軟提高對安卓製造商的權利金，安卓手機的價格就會水漲船高，使得消費者轉向選擇蘋果手機，最終導致微軟在權利金上的收益萎縮。因此，微軟對安卓裝置提高權利金的作法很有可能帶來無效率的結果。

在與諾基亞的 **D&S** 部門合併後，微軟將擁有自己的裝置製造產業，如果微軟提高下游競爭對手的成本，安卓手機的銷售量將會因此遞減，但微軟的 **Windows** 手機銷量卻會增加，最終微軟仍會藉由提高對手成本的手段達成更高的獲利。此外，提高安卓手機的權利金將會強化製造商不採用安卓作業系統的動機，鼓勵其轉換至 **Windows** 手機，因此，微軟在進行本交易案後將會有更強烈

的動機去封鎖下游競爭者。

(四) 潛在的反競爭效果

微軟在安卓系統上擁有可觀的關鍵專利數量，在與諾基亞合併後，微軟與安卓裝置製造商變成直接的競爭對手。因此，微軟有能力與動機以增加安卓系統權利金的方式去提高對手的成本。除提高權利金外，微軟也可能透過申請禁制令、禁止進口命令等方式向競爭對手施壓，或將專利移轉至專利授權公司（或稱非製造公司，non-practicing entities；NPE），鼓勵其積極地向其對手主張專利權。

(五) 共同效果

在 2011 年，微軟執行與部分韓國手機製造商（OEM）的商業合作協議（Business Collaboration Agreement；BCA），在此一協議下，微軟與 OEM 同意在不同面向上進行合作。為了達到此一目標，雙方交換敏感的競爭性商業資訊。由於在此一交易後，微軟與 OEM 將會成為行動裝置市場上的競爭對手，透過 BCA 進行的合作可能會引起反競爭的疑慮。

(六) 結論

為了消除反競爭疑慮，限制微軟不宜過度提高其權利金，或要求提供無差別待遇的專利授權，以及不進行不公平的商業專利侵權訴訟，以阻礙競爭者在相關市場中可能的反競爭行為。此外，也必須修正於微軟與 OEM 廠商間有關資訊交換的商業合作協議。

協議裁決

(一) 附加條件提議（針對標準關鍵專利）

1. 微軟必須遵守對標準設定組織的承諾，持續以公平非歧視條款提供標準關鍵專利的授權。
2. 微軟必須不以違反標準關鍵專利為由，對韓國的智慧手機或平板電腦商申請相關禁制令或禁止進口命令。
3. 微軟必須在不要求被授權者反向授權的情形下，提供標準關鍵專利的授權；除非該專利對於相同產業標準亦居於關鍵地位。

4. 微軟不得將其標準關鍵專利移轉予第三人，除非被移轉人同意遵守以上各點原則；且承諾若再移轉該標準專利，亦將要求次被移轉人負有相同義務。

(二) 附加條件提議（針對非標準關鍵專利）

1. 微軟在其現有於安卓智慧手機與平板電腦上的專利授權程式，必須持續提供非專屬授權，包括其 EAS, RDP 及 exFAT 專利授權程式（或以上程式未來可能的其他任何版本）予運用此一非標準關鍵專利在製造、使用或販售智慧手機與平板電腦的韓國製造商。
2. 微軟所提供的授權必須：(1)持續以不超過合併日前有效的微軟授權程式費率，或現有與被授權人於授權協議中明定的授權費率提供授權；(2)在其他與費率無關的規定與條件上必須與合併日前微軟授權程式的相關協議，或與現有與被授權人於授權協議中明定的協議大致相同。
3. 若韓國智慧手機或平板電腦製造商是基於先前交叉授權專利的協議，在其製造、使用或販售上涵蓋微軟部分的非標準關鍵專利，則：(1)微軟必須適當地授權剩餘的非標準關鍵專利予這些製造商；且(2)該授權費率必須遵守前面的所規定的上限，只要該授權可能影響這些製造商前所作成交叉授權協議的價值；再者，(3)在與費率無關的規定上，必須繼續提供大致相同的條款。
4. 微軟自裁決日起五年內不得移轉任何附錄載明屬於“A”或“B”的非標準關鍵專利予第三人。此外，在五年後，除非被移轉人同意概括接受微軟在裁決日前所承諾過的所有授權條件，且要求次被移轉人遵循相同的條件，否則微軟仍不得移轉這些非標準關鍵專利予第三人。
5. 自裁決日後，若微軟仍維持與裁決生效日前相同的商業決策模式，於此前提下，微軟始得在韓國的智慧手機與平板電腦製造商被確認於授權交涉上顯無誠意的情形時，對非標準關鍵專利之侵權行為申請禁制令或禁止進口命令。

(三) 附加條件提議（針對商業合作協議）

微軟必須對商業合作協議中所有涉及「智慧手機與平板硬體競爭性商業資訊交換」的相關條款或應履行義務進行修正。

八、智慧財產與競爭議題介紹（INTRODUCTION TO IP AND COMPETITION ISSUES）

美國聯邦貿易委員會(FTC)政策規劃辦公室副主任兼智慧財產首席顧問 Suzanne Munck 女士，首先介紹智慧財產權包括專利權（Patent）、著作權（Copyright）、商標權（Trademark）以及營業秘密（Trade Secret），專利權是政府為保護發明所授予的一種權利，使專利權人擁有法律上的權利去排除他人「使用」其發明，此種政府賦予的獨占權利將持續數年，以換得發明者向一般大眾揭露其發明。對於發明者而言，申請專利可以避免他人藉由抄襲來降低價格，使創新者可以藉由收益補償其在研究及發展上的耗損，並獲得將專利授權予他人（技術移轉）的權利。

發明要取得專利必須展現新穎性（Novelty）、可利用性（Utility）及非顯著性（Non-obviousness），並且必須是可實現、運用的內容。

著作權則保障原創的具體作品，例如文學、音樂及軟體，同樣不保障單純的想法，而是保障經過表達後的作品，但不同於專利法，不要求具備新穎性、非顯著性或可利用性的要件。

商標權則保障起源和產品或服務品質的表彰，商標權人對於商標有排他性的使用權，以必維持其商標所代表的獨特性；營業秘密則是因「保密」而具有經濟價值的資訊，並視其保密其間的長短決定營業秘密的存續時間。

由於本次研討會主要的重點放在專利權的競爭議題，Suzanne 特別指出專利權與其他財產權性質並無明顯差異，主要的不同在於專利權人可以將專利重複、不受限制的同時授權予成千上萬人，而一般財產可同時利用被利用的人數則有其極限，例如在家裡開派對，可邀請的人數會因房子空間的大小而受限制。

接者 Suzanne 也簡單的介紹了美國的反壟斷法（Antitrust Law），表示反壟斷法主要聚焦於審查聯合行為（Concerted action）、排他的單方行為（Exclusionary unilateral action）以及結合行為（Mergers）。聯合行為乃指二個以上主體不合理地限制交易並影響州際間的商業秩序，而判斷是否合理，係取

決於其行為本質上是否違法或綜合考量各種因素檢視其行為是否已構成不合理限制；排他的單方行為則須審查在相關市場擁有獨占力量的經營者，是否有意的擴張或維持其市場力量；最後對於結合行為的審查，則須從以下幾個層面加以分析考量：結合行為是否能促進市場競爭？是否允許其他公司者進入新市場或增加效率？抑或結合行為帶來反競爭的效果，是否結合後的公司會隨時間提高價格或限制產出？

最後，針對與智慧財產的相關行為分析，**Suzanne** 補充幾點建議：

1. 對其他行為相同的分析方法，同樣地運用在對智慧財產相關的行為。
2. 認知大部分的智慧財產授權行為都是促進競爭的活動。
3. 認知擁有智慧財產權不必然等同擁有市場力量。

九、標準關鍵專利與合理非歧視條款承諾（**STANDARD ESSENTIAL PATENTS AND THE FRAND COMMITMENT**）

Suzanne 繼續就專利相關的競爭議題作更深入的介紹。強調智慧財產與競爭法並非處於對立關係，二者均有助於創新並保障消費者權益。專利權保障專利權人藉由投資賺取收益可以誘發創新的動機，並且使本來可能被隱藏起來的科學與技術資訊，透過專利制度得以向一般大眾揭露；而競爭則為公司創造誘因以發展更優良的產品或改善製程，以爭取市場龍頭的地位，又或者是發明改善方法以挑戰既有的技術。

標準設定在促進創新上具有重要價值並有助於競爭發展。然而，如何讓為數眾多的技術在單一裝置或網路上共同運作？—必須透過以自主共識為基礎的標準設定組織以促成商業合作。發展眾多標準可以使市場參與者共享技術的 know-how 及解決複雜問題的方法，並使裝置與網路可以在得以預測情況下協同發展，並為想要轉換商品（由不同公司生產）的消費者，消除其轉換的成本。又標準制定可能涵蓋數以百計、千計的專利技術，而對於消費者是有利的，因為標準設定組織（**Standard Setting Organizations ; SSOs**）及其成員可以經由此一標準制定程序獲得更多可供選擇的技術，有助於技術創新，並降低生產成本，使消費者能以較低的價格取得科技產品。然而，在制定標準之前，市場上有多種技術為標準採納而互相競逐著，當某一標準設定組織選擇採納其技術時，由於產業將跟隨著標準投入生產，此時市場參與者將面臨潛在的技術轉換成本，因為整個產業都會被鎖定在該標準化後的技術上，在此一情形下，標準關鍵專利的專利權人即可能藉此拉擡授權費率或者是強勢約定片面有利的授權條款來威脅被授權人，稱之為「專利箝制」（**Patent Hold Up**）。此一專利箝制的行為不但會增加使用人的成本（這些額外的成本未來將轉嫁到消費者身上）。此外，也為整個產業參與者（包括其他專利權人）帶來不確定因素，從而有礙創新的發展，甚至對於標準制定產生不利的影響。

市場因素可能會抑制專利箝制的發生，例如標準設定組織的經常參與者可能不想因此損害商業形象，或者是發現推展標準技術的制定將有助於他們獲得更大的利益，此外，更廣泛的交互授權（cross-licensing）協議亦可以避免專利箝制行為的發生。除了上開因素以外，更重要的是(F)RAND 條款的運用。標準設定組織為了降低專利箝制行為發生的風險，通常會與專利權人訂定公平、合理、非歧視條款（Fair, Reasonable And Non-discriminatory Term；FRAND），簡稱 FRAND 或 RAND 條款。藉由(F)RAND 條款，可促使標準實行時必要的專利技術得以對外揭露以及獲得專利權人的自願授權；然若標準關鍵專利的專利權人決定不簽訂(F)RAND 條款，其行為本身並不會被認為是反競爭的行為，但標準設定組織也可能因此拒絕採納該專利技術作為標準內容。

接下來，Suzanne 舉美國聯邦貿易委員會(FTC)的幾個實際案例說明。

- （一） Dell 案：1996 年，FTC 認為在標準設定組織協議制定某些標準時，作為其中成員之一的 Dell 公司曾經兩次證稱它並未擁有任何與該標準相關的專利技術，而標準設定組織也以此證述為基礎，制定了相關標準。但在之後，Dell 公司卻反過來對根據該標準使用其專利技術的人要求收取權利金，對此，FTC 最後與 Dell 公司達成和解，要求 Dell 公司就該標準中具有爭議性的專利，不得對相關公司主張其權利。
- （二） Union Oil Company of California（Unocal）案：2005 年，FTC 認為 Unocal 對於它在相關標準中的重要利益持續為虛偽陳述，直至其他成員與整個煉油產業投入數百億的資金調整其技術以符合新標準。最後和解協議禁止 Unocal 對相關在加州的油品製造、銷售商主張相關專利權。
- （三） Rambus 案：2008 年，FTC 發現 Rambus 對於其所有的專利可能為相關標準關鍵專利的事實，刻意地不為揭露。後 Rambus 對 FTC 的處分提出上訴，而哥倫比亞特區美國聯邦巡迴上訴法院推翻了 FTC 的處分。法院認為，由於 FTC 不否認即使沒有刻意隱瞞的行為，標準設定組織

仍有制定出同一標準的可能性，因此 **FTC** 無法證明 **Rambus** 的行為是排除（**exclusionary**）的反競爭行為，以及對相關市場進行非法獨占。

最後 **Suzanne** 介紹 **FTC** 在聯邦地區法院及國際貿易委員會（**International Trade Commission**；**ITC**）對於專利箝制所提出的幾項主張，例如：

- （一） 適當的專利損害計算應該反映專利在競爭市場的價值，而非專利被箝制時的價值。
- （二） 專利權人必須負擔證明禁止令不會造成專利箝制的舉證責任。

本會代表並就 **FRAND** 條款提出進一步的詢問：通常專利權人什麼樣的行為會被認為是不公平、不合理或是差別待遇，進而被認定違反當初承諾的 **FRAND** 協議？

對此，**Suzanne** 表示這是一個困難的問題，以目前的實務運作，並沒有什麼樣的行為一定會被認為是違反 **FRAND** 協議，必須要從各個層面作評估；但她也指出，總體而言，通常會檢視專利權人究竟是否能滿足被授權人的需求。歐盟委員會競爭總局的媒體及電信競爭結合部門副組長 **Michele Piergiovanni** 進而補充，在歐洲對這樣的案例進行評估時，會特別重視「程序面」，專利權人是否有給予被授權人進行協商交涉的機會至為關鍵，如果專利權人拒絕給予任何交涉的機會，此種行為通常即被認定違反 **FRAND** 協議。

十、智慧手機產業中的智慧財產與競爭（IP AND COMPETITION IN THE SMARTPHONE INDUSTRY）

產業趨勢及圖示

美國的手機產業可被界定為四大市場，分別是手持裝置供應市場、軟體發展市場、硬體支援市場以及設計市場。自 2006 年起至 2011 年，愈來愈多的專利被許可，並且持續地呈現穩定成長的狀態。如下圖：

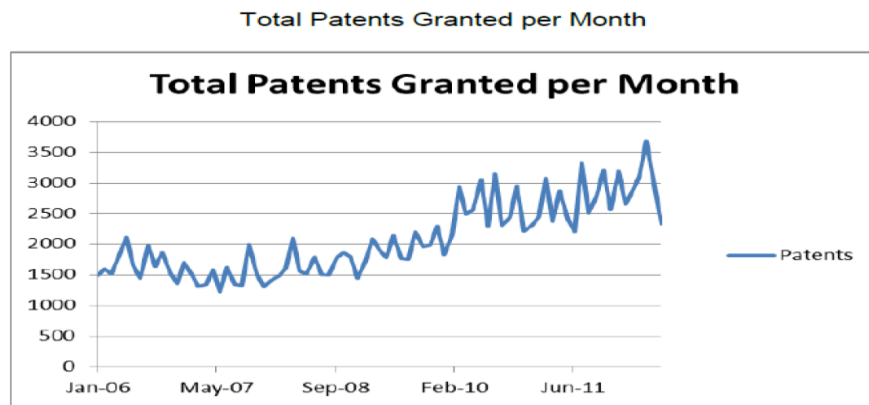


圖 18. 美國專利許可情形

專利權的持有與市占率間具有密切關聯性，以 APPLE 與 GOOGLE 的軟體專利擁有數與市占率所呈現的關係如下：

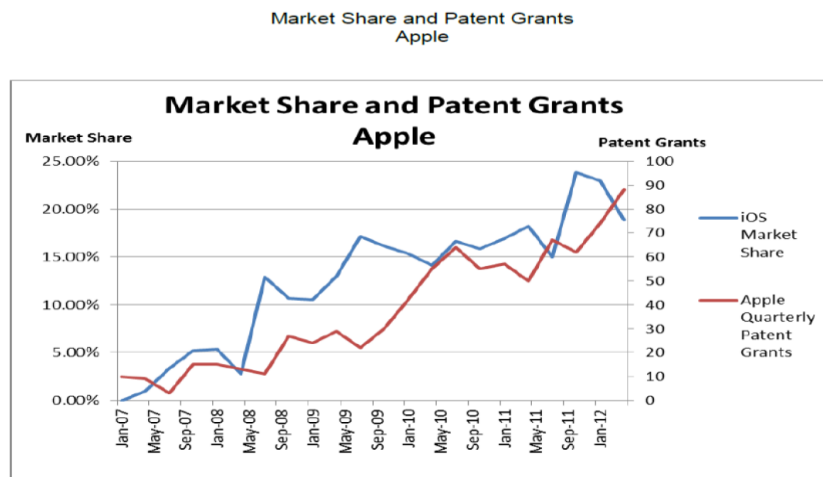


圖 19. 美國 Apple 專利許可及 iOS 市占率情形

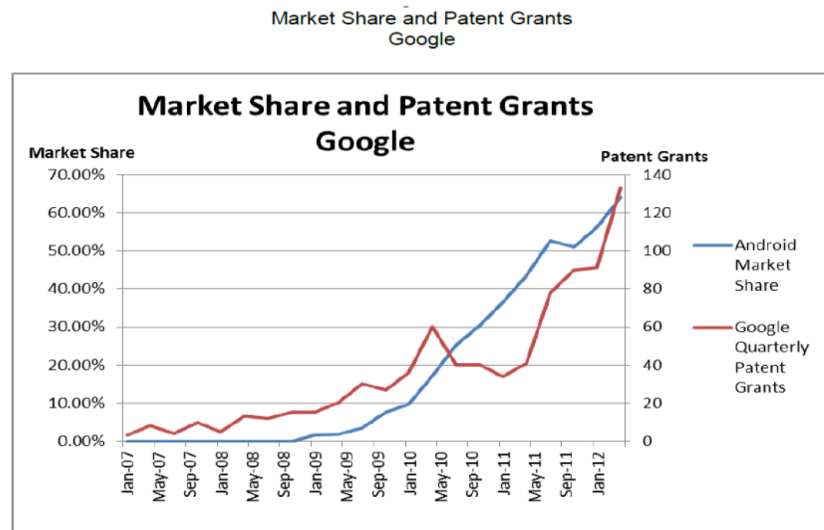


圖 20. 美國 Google 專利許可及 Android 市占率情形

而在手持裝置市場部分，領導品牌的專利持有數也與其市占率的成長呈現等比上升的情形；相對地，專利持有數的下降，亦反映了市占率的下跌，如：NOKIA 與黑莓機(RIM)。

企業行為

由上開背景資料可知，企業的專利佈局對其競爭優勢的維持乃具有相當關鍵的影響，而企業持有專利即使非利用在創新發明上，通常也不願出售的因素包括：（一）為了將來技術發展所用，或（二）為「專利戰爭」而預作準備。許多公司開始為智慧手機設立專利池庫（Patent Pool），但這種新興的專利池庫的建立機制通常並不透明，許多組織參與專利的交叉授權，有時甚至是就整個專利組合進行交叉授權。

專利訴訟

通訊傳播專利在智慧手機產業中是最常興訟的專利類型，而大量的通訊傳播專利組合也常讓許多公司動輒被專利權人主張侵權行為。數據也顯示，主要的 37 家領導品牌，被他人提起專利侵權訴訟的次數通常是他們向他人主張專利侵權訴訟的三倍。

產業開放

市占率與創新及專利許可的連結常為四大主要公司操作以爭取市場地位，愈大的公司愈能夠在不同市場領域中進出，而較小的公司即使在有限的專利組合下，相較於其他高科技產業，則擁有更大的生存空間。

十一、智慧財產與創新（IP AND INNOVATION）

世界智慧財產權組織（World Intellectual Property Organization；WIPO）之智慧財產與競爭政策部門的 Giovanni Napolitano 介紹智慧財產與創新議題。

Giovanni 首先介紹與競爭議題相關的智慧財產與創新的背景資料，表示在研發密集與產業快速變動的環境下，智慧財產與國際專利對於許多公司而言已經變成重要的競爭財產，例如向海外提出專利申請及申請專利合作條約（Patent Cooperation Treaty，PCT）的數量，在 2005 年至 2010 年都有雙倍的成長。

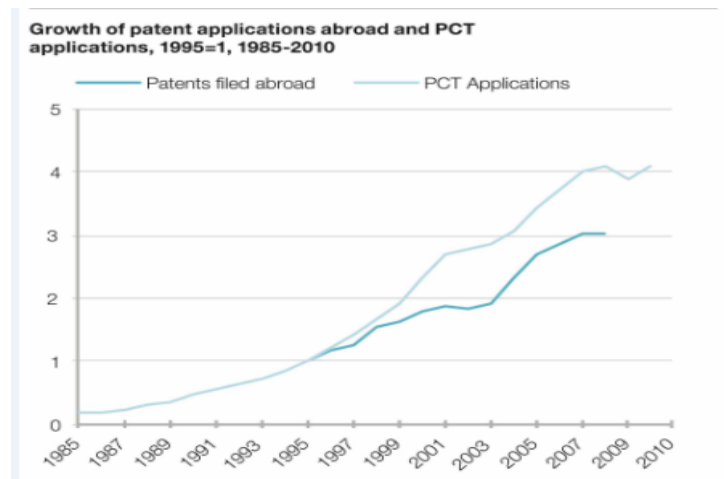


圖 21. 向海外提出專利申請及申請專利合作條約情形

智慧財產與競爭法的交界

智慧財產法與競爭法有五大主要交界領域，分別是：結合與智慧財產、合作協議（專利池與標準制定）、權利耗盡原則、智慧財產權與授權、單方行為（拒絕交易、強迫授權、權利濫用行為與虛假訴訟）。

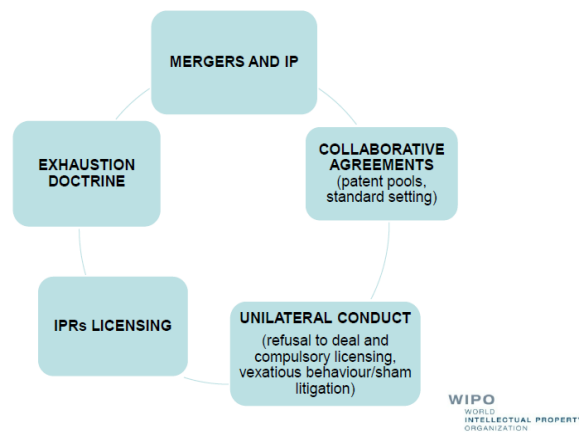


圖 22.智慧財產與競爭法的交界領域

而資訊與通信科技在國際上有兩大相關議題，其一為合作協議模式的專利池；其二為濫用監理或司法體系以及智慧財產的反競爭行為。

合作協議

專利池（Patent Pool）是由專利權人進行橫向開放（相互授權），或者是以統一條件向第三方開放（包裹授權），一方面可以消除專利實施中的授權障礙，有助於專利技術的發展；另一方面也可以降低被授權人的交易成本，使廠商不必分別與不同專利權人單獨談判。但是也導致減少競爭的潛在風險（例如在包裹授權中搭售非必要專利、聯合定價、以「計件」而非「銷售價格百分比」的方式收取不合理的授權金等等）。

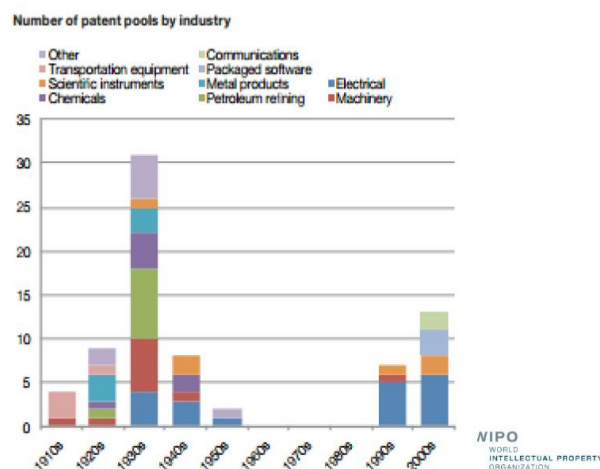


圖 23. 各個產業的專利池數量

十二、智慧財產與結合（IP AND MERGERS）

美國反壟斷法簡介

Suzanne 首先就美國有關智慧財產所涉及的反壟斷法規定作重點的提示，其表示部分智慧財產的移轉可能涉及克萊頓法（Clayton Act）第 7 條、休曼法（Sherman Act）第 1 或 2 條及聯邦貿易委員會法第 5 條規定的評估。克萊頓反法第 7 條規定乃禁止將「嚴重減少市場競爭或可能導致市場獨占」的結合或收購行為的一般性規定，例如智慧財產是否將使本來無法阻擋或排除競爭者於市場之外的收購公司，得藉此達成此一目的；又收購公司是否因智慧財產權的實施而得以佔據一個不同的市場地位。

依據司法部與公平交易委員會就智慧財產授權事項所發布的反壟斷指導原則（1995 智慧財產指導），智慧財產的移轉通常會在司法部與公平交易委員會的水平結合審查指導原則（1992 結合指導）下進行相關審查，1992 年結合指導原則考量包括：市場集中情形的變化、潛在敵對的競爭效果、進入市場的可能性、效率的增加，以及其他因素等。

智慧財產指導的一般性原則

就司法部與美國公平交易委員會所發布的 1995 智慧財產指導，大致有三項主要的一般性原則值得注意：

- （一） 在反壟斷法下對智慧財產的分析與其他財產並無不同。
- （二） 擁有智慧財產並不能被推定為創造市場力量。
- （三） 智慧財產的授權可以發揮截長補短的功能，有助於促進競爭。

此外，當智慧財產權人將其權利交由他人完全買斷，或對「排他性專利」進行交易時，即應適用結合分析來進行評估；至於其他「非排他性專利」如果是以排他的方式進行授權，也可能適用此一結合分析（1995 智慧財產指導第 5.7 條）。

回饋授權

回饋授權（Grantback）是指協議將被授權人改良後的技術再無償授權給原專利權人應用，在評估此一回饋授權條款是否合理時，應該要考量授權人在相關技術及創新市場上的市場力量等事項。如果回饋授權條款可能降低被授權人進行技術改良的動機，則機關將審視有無其他促進競爭的效益，足以彌補此一缺失。然若屬於非排他性的回饋性授權，則較無發生反競爭效果的可能。

以下三種類型的市場可能會被智慧財產授權協議所影響：產品市場、技術市場以及創新市場。

技術市場

機關通常不會對智慧財產授權協議中，可能影響技術市場競爭性的限制性內容提出質疑，只要：

- (一) 該限制性內容形式上並非反競爭行為，
- (二) 且在該市場中除了協議雙方所持有的技術外，尚有其他四個以上被獨立持有的技術存在，並可以相當成本為使用者替代該授權技術。（1995 智慧財產指導第 4.3 條）

創新市場

一般情形下，機關不會對智慧財產授權協議中，可能影響創新市場競爭性的限制性內容提出質疑，只要：

- (一) 該限制性內容形式上並非反競爭行為，
- (二) 且在該市場中除了協議雙方外，尚有其他四個以上的獨立主體持有創新所需的特殊財產或特質，並具有動機參與研發活動，且該研發活動性質相近致足以取代協議雙方的研發活動。（1995 智慧財產指導第 4.3 條）

Michele 續就歐洲的情形為介紹，並主要從 2012 年 Google 與 Motorola 以及 2013 年 Microsoft 與 Nokia 案例出發。

(一) Google 與 Motorola

就水平層面來說，Google 與 Motorola 的重疊部分有限，且 Google 在相關

智慧手機裝置領域並不具有主動性，但在垂直關係上，標準關鍵專利與手機的作業系統（OSs）乃智慧手機裝置的關鍵輸入。**Google** 主張本交易案的主要理由在於取得 **Motorola** 的專利組合，而可能的傷害理論包括：就 **Motorola** 所持有的專利組合提高其授權金費率；在結合後強迫相關被授權人進行交叉授權；排除其他競爭者於市場之外。本案的結論為：**Google** 在授權及交叉授權的談判過程中可能擁有額外的能力去爭取更多繁重的授權條款，但 **Google** 欠缺動機去提高相關標準關鍵專利的授權金費率，或者去獲取更優渥的交叉授權協議，故此一結合案對於競爭並無重要的具體影響。

(二) Microsoft 與 Nokia

首先，**Michele** 表示各國對於本案的審查皆有不同作法，且案情較為複雜，可歸結重點如下：

1. 二者並無水平重疊的情形，在垂直關係上亦有限。
2. 另有關本交易案後對專利授權可能發生的影響包括：首先，**Nokia** 的相關標準關鍵專利雖然有授權給 **Microsoft**，但並未進行移轉；次者，本案所發生的相關法律問題將適用在歐盟對其他銷售者（本案為 **Nokia**）行為的結合管制上；最後，在任何情況下，均無顯示任何因結合所發生的具體能力或動機，使該專利權人更激烈的去實施其標準關鍵專利。

十三、虛擬案例演練 II（HYPOTHETICAL CASE II）

研討會最後一個課題是就專利權與競爭的議題進行第二次的虛擬案例演練，案例假設一新進手機製造商向競爭管制機關舉發，指出另一擁有標準關鍵專利的手機製造商（已對標準設定組織為 FRAND 條款的承諾），堅持以會造成該被授權人虧損的權利金為授權條件，且拒絕給予任何談判空間。本次案例演練情境設定對擁有標準關鍵專利的手機製造商的執行長進行面談調查時，身為競爭管制機關的我們，將對該執行長提出什麼樣的問題來評估該公司是否有違反 FRAND 條款的行為。演練仍是以小組方式進行，討論中，各國成員皆提出不同的觀點，最後彙整成結論，並由小組代表報告結論內容，最後再由 OECD 韓國競爭中心的資深競爭專家 Ruben Maximiano 提出總體評論。

Ruben 評論的重點基本上呼應 Michele 與 Suzanne 對本會所提問題的回應，即專利權人是否給予被授權人談判交涉的機會是重點所在，由於競爭管制機關並不會介入干涉價格的談判，而對於不同被授權人亦非皆須要求同樣的授權金方為公平合理或無差別待遇，專利權人對此乃可斟酌其他商業因素（例如一次給付或分期給付）為一定考量。然而，若專利權人在不給予任何談判機會下，即以禁制令作為脅迫手段，要求被授權人不是全然接受其單方條件，就是被迫放棄使用該專利而退出市場，這樣的行為即有高度可能被認為是違反 FRAND 協議的行為。

肆、心得與建議

本次參加 OECD/韓國政策中心競爭計畫-2015 年「電信及電子通訊研討會」，獲得來自各地的競爭或產業主管機關的資訊分享交流，更能掌握電信及電子通訊產業相關的競爭議題及發展趨勢，也進一步瞭解各國對於重要競爭議題的看法。相關參訪重點及可供參考的建議，一併臚列如下：

- 一、此次研討會最為寶貴的收穫，是得以藉由與其他國家管制者交流的機會，一方面向他國介紹我國電信產業發展及監理現況；另一方面亦得借鏡包括歐盟、美國及亞太地區等其他與會國家競爭及產業主管機關的經驗。透過面對面的問答，達到更有效率的溝通與交流，使他國對於我國的電信產業及監理實務與促進競爭之思維，能有更清楚的認識，同時汲取他國值得參考的經驗。
- 二、主辦單位於第一天及第三天下午分別安排了兩場虛擬案例演練，使與會者能立即應用當日所學的知識共同討論，除迅速發現自己可能的學習盲點外，與其他各國與會代表討論的同時，亦能瞭解來自不同國家、不同法系的觀察重點，是非常難能可貴的經驗，更有助於競爭管制審查重點的掌握，是本會日後如有舉辦類似國際研討會時，類似安排值得參考。
- 三、於研討會結束後，主辦單位除了讓各國代表交換公務聯繫資訊外，並配合科技發展，藉由社群媒體（Facebook）建立與參與者得相互連繫溝通的管道，讓各國參與代表得迅速交換訊息，亦足資未來籌辦類似大型國際研討會議之參考。
- 四、最後，主辦單位於緊湊的研討會行程安排半日文化參訪行程，讓參與者得以體驗主辦國韓國的特色文化，也感受到韓國政府身為主辦國家之企圖心，該國也充分利用了此次國際研討會的契機，強化其國際形象，對其傳統文化宣傳，使各國與會代表皆留下了深刻的印象。本會如有舉辦類似國際性活動，可特別注意細節安排，彰顯我國在地之特色文化。