

經濟部智慧財產局

東方華藝實業股份有限公司等 15 家公司申請審議社團法人 中華音樂著作權協會 (MUST)「就個別授權公開演出之情形 (含演唱會劇場演出等)營利性質使用報酬率」案 意見交流會會議紀錄

一、時間：104 年 9 月 17 日 (星期四) 下午 2 時整

二、地點：本局 19 樓簡報室

三、主持人：毛副組長浩吉

記錄：洪若婷

四、出席人員：詳如簽名冊

五、主席致詞：(略)

六、承辦單位報告：(略)

七、申請人代表陳述意見

(一). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

關於討論議題一，我不太清楚此與售票傭金有何關係，為什麼需要特別說明售票傭金比例？至於 0.8%的部分，再請同業另外做說明。

(二). 主席：

申請人提出的建議費率是扣除娛樂稅、營業稅與售票傭金後的淨額乘以 0.8%，故何謂售票傭金與其所佔比例多少，皆會影響費率計算基礎數據大小。

(三). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

就我所知售票傭金的部分，每一家售票系統收取的傭金不盡相同。一般售票佣金大約在 5%到 6%之間，也有可能更低，例如超商售票傭金是與每個主辦單位另行協商。所以售票佣金在實務上並無一定比例，但超商為何較低，因為超商是收取現金，並不是刷卡。一般以信用卡刷卡，銀行收的手續費已佔約 2%，另外尚有 2%、3%甚至 4%，為每個售票系統所必須支付的人工費用與手續費用，包括售票網站的維持等費用，以上是我所瞭解的，其它部分再請同業做說明。

(四). 主席：本次討論原則上先請申請人就本案做綜合性簡要的說明後，MUST 再簡報說明。傭金比例問題，可於待會再繼續討論，先請利用人就本次提出審議的理由提出簡要說明。

(五). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

1. 回到市場的本質，我本身從唱片公司從業人員，到現在做大型活動，看到行業的衰敗，唱片公司收益逐漸降低，也看到所有閱聽眾、歌迷開始改變型態，他們習慣售票演出以及演唱會的震撼與臨場感。此改變出現於短短 5 年到 10 年間，在此前提下，產業能夠繼續維持生存的方法其實是來自於大型活動。如果從從業人員的角度，沒有創造好的價值和品質，消費者不願意花錢買票，產業就會嚴重衰敗，不論是唱片公司或活動公司皆是如此。
2. 目前台灣的費率標準有沒有考量到產業所創造的價值，或者是每場演出投注的心力與成本？從 15 家業者共同討論的結果是，第一，如果一般唱片權利金為五點多之比例，當唱片公司在江蕙、或者是張學友創造百萬張銷售，到現在 10 萬張就已算非常大賣的情況，平均唱片銷售量是 2000 張、3000 張，或 1000 張，在此前提下，它的產值、價值與相對的對價關係是什麼？我們是參照了這些比率與公式換算後，認為 0.8% 是可以支付給 MUST 的金額，是從上述角度考量。如此才能使產業更蓬勃發展，讓每場演出都有好的品質，如果沒有好的品質、廣告、行銷，現場沒有好的視覺感官，不會有辦第二場的機會。這是相對的，是雞生蛋、蛋生雞，抑或殺雞取卵？台灣並不大，讓產業更蓬勃發展並能夠雙贏才是關鍵。所以我們的舉證方法已非常清楚，希望從市場觀點考量，一旦產業衰敗，MUST 也收不到錢。

(六). 主席：

費率其實是市場機制運作的結果，市場無法產生良好運作時，智慧局才會做決定。故本局於 100 年作本項費率決定時，也有一些爭議，經討論及考量國內產業情況後才決定費率。另外要

說明的是，費率總額如何計算，94 年時採票房總收入計算，但何謂票房總收入？因為大家對此定義有不同的意見，後來再於 100 年討論時認為使用娛樂稅申報表所列總額較為明確，所以才改以娛樂稅申報表所列總額計算。智慧局在審議費率時，都會聽取多方意見才做決定。

八、MUST 代表簡報（簡報資料暫不提供）

（七）. MUST 顏宏銘法務專員：

1. 首先針對申請人表示音樂著作足以吸引消費者購買演場會門票之分量，顯低於音樂著作吸引消費者購買唱片或 CD 之分量的意見，本會無法認同。演唱會不可否認，主角就是歌唱之歌手，當歌手進入市場，需依靠讓人印象深刻的作品，這也是一張專輯往往總會有主打歌之安排。因為如此，歌手尚未有知名度之前，一首成功的音樂著作才是歌手培育過程的關鍵要素，音樂著作為創作人的智慧結晶，創作好的音樂創作，才是歌手成名的第一步。也因為消費者對該音樂作品的喜愛，才願意再支付不斐之票價親臨現場感受，即便一場演唱會之舉辦，有燈光、舞臺等陪襯效果，卻無法取代歌手在舞台上演唱其知名的歌曲，故稱音樂為演唱會產業之根源，並不為過。
2. 音樂製作人鍾成虎也曾公開表示，音樂產業的本質是先有音樂，才有產業；再者，五月天演唱會製作部總監周佑洋亦表示，演唱會的主題仍以音樂為主；2015 年金曲獎最佳男歌手陳奕迅也曾在媒體上公開表示其經驗，他曾經在馬來西亞演唱會時，因故意不唱經典的 K 歌之王，當他再度舉辦演唱會時，票房很差。由以上經驗得知，音樂著作對演唱會產業的重要性。本會認為一場演唱會之成敗與票房之關鍵，歌手演唱其歌曲才是關鍵要素。
3. 依據申請人提供的成本資料進行分析，一場演唱會之舉辦，的確有許多成本需要列計。演唱會之成敗，挑選知名音樂著作為首要考量，惟音樂使用之成本卻僅佔全部成本之最小部

分，完全不如音樂在演唱會扮演之關鍵分量。又經調查本次審議之申請人名單中，仍有從未與本會申請授權，或未支付使用報酬。故申請人所言本會 2.2% 使用報酬造成其營業之壓力，並非屬實。

4. 依據 2013 年臺灣流行音樂之產值概況，其數據是擷取自 2013 年文化部影視及流行音樂產業局之報告，反映出現在市場對於音樂創作人使用報酬過低的狀況。利用人大量利用音樂創作人之財產權，透過營利行為獲利，最後透過集管團體代為收取之使用報酬卻僅為全部音樂產值之 8.86%，約為 11.7 億，在此特別說明此數據亦非集管團體獨立之產值。又依據該局 2011 年之專業報告，集管團體所佔之音樂產值僅為 3.72%，大約為 3.83 億，嚴重忽視著作權利用市場。
5. 從近十年華語藝人在臺灣舉辦演唱會之票價數據可清楚瞭解，演唱會之票價並非如申請人所言，因經濟狀況而無法調漲。無論老、中、青三代藝人的演唱會票價，於近十年間，有 12% 至 94% 之漲幅；在國外藝人於本國舉辦演唱會之票價，於 2010 年至 2015 年間，亦有 22% 至 60% 之漲幅。另本會列舉兩場華語藝人江蕙與周華健於臺灣與新加坡之演唱會票價比較，在此特別說明，新加坡在 2014 年平均每人國內生產毛額為本國兩倍之多，但可看出此二組藝人之演唱會在兩地之門票差異不大，甚至有臺灣比新加坡價高之情況。可見臺灣演唱會之票價不但有所調漲，甚至已有超越國際價格之情形。
6. 從國際金融局勢討論，取自 IMF 國際貨幣基金組織之統計數據，2013 年平均每人國內生產毛額世界排名中，本國排名為第 20 名，本會舉出了按平均每人國內生產毛額與本國相近似之德國做比較說明，德國於 2013 年平均每人國內生產毛額為 44697 國際元，在國際排名中排列第 19，而本國 2013 年每人國內生產毛額為 43678 國際元。再從德國集管團體 GEMA 之使用報酬率分析，其 2015 年之收費標準，不滿 2000

人之場次，為總收入之 5%計算，2000 人至 10000 人之場次，以總收入 7.2%計算，超過 15000 人之場次，以總收入 7.65%計算，亦即，德國的費率為 5%到 7.65%，且上述費率僅為 2015 年現行之費率，GEMA 預計於 2020 年將費率調漲為 10%。再從行政院主計處國民所得統計數值，從民國 98 年間我國平均每人 GNI 為負 5.56 之負成長，惟觀察 94 年至 104 年之十年間，仍有 38.2%之漲幅，可見國內經濟狀況並非如此衰退、蕭條。

7. 本會費率自 94 年智慧局審定為票房總收入 1.35%，至 100 年再經智慧局審定才調整至娛樂稅申報表總收入乘以 2.2%，再按本會管理曲目比例計算。本會為國際集管團體組織之成員，訂定使用報酬費率時，不可能不參酌各國集管團體費率，經智慧局 100 年審定後，已為各國最低，不論是以國內與國際經濟狀況、數據，以及申請人演唱會門票漲幅之情形，單獨將本會費率調降之正當理由為何？
8. 我國娛樂稅是一種地方稅，稅率亦由各地方政府自行訂定，如台北市娛樂稅率為 5%。再依據我國娛樂稅法第 3 條規定，娛樂稅法之納稅義務人為出價娛樂之人，即消費者。提供娛樂活動之人，僅為代徵之地位，故申請人將此娛樂稅之成本列入其成本考量，應屬錯誤。我國營業稅與其他國家（亦稱為增值稅或消費稅）比較，仍屬最低。營業稅在我國稅入等同於消費稅，雖然我國法律上無消費稅之稅目，但加值型及非加值型營業稅法第 2 條第 1 項規定，其納稅義務人為銷售貨物及勞務之營業人，此稅務設計乃是實務上基於務實之考量，要求營業人計帳並對其營業行為予以課稅，讓營業人以售價內含稅款之方式轉嫁予消費者。上述稅務實務理論，從司法院大法官解釋第 688 號亦可得到相同論證之結果。是故營業稅其實就是消費稅，而在稅務實務上，我國歸納為間接稅，最終營業稅還是由消費者所負擔。
9. 本會列舉各國集管團體費率概況，德國為總收入乘以 5%到

7.65%之間，日本為預計總收入場費乘以 5%，中國大陸為座位數乘以平均售價，再乘以 4%，韓國為總售票收入乘以 3%，新加坡為總收入之 2.5%。即便扣除稅賦或售票佣金後之使用報酬率，本會仍屬各國最低，上述國家不論經濟狀況較本國高或低，各國集管團體之費率均高於本會；又以票房總收入為計算者亦非本會所獨產，而台北市小巨蛋收費標準，就是以活動主辦單位總票房收入 10%計算。

10. 針對單曲費率之不公平現象，本國集管條例第 24 條第 2 項訂定單曲費率是針對概括授權，演唱會屬於個別授權，不適用之。且本會現行計算方式已包含單曲授權之精神，亦有 101 年 8 月 6 日智慧局著審會之認同。單曲費率將造成高收入大型演唱會與中小型演唱會均支付相同使用報酬之不合理現象，甚至本會依申請人所擬訂流行音樂單曲費率觀之，本國 6000 人以上場地本較少，若以台北小巨蛋為例，不論採用申請人建議單曲計費方式，或申請人建議之費率計算，均與本會現行費率有數倍之差距，此不合理之使用報酬將嚴重影響權利人之權利。
11. 本會引述報章雜誌之報導，今年 3 月 9 日在台北市音樂創作職業公會成立大會上，台北市柯市長表示，台北市跨年演唱會使用了 70 首音樂著作，卻僅支付 35000 元之報酬，讓他非常驚訝；知名創作人陳建寧老師亦以台北市跨年演唱會為例表示，一場晚會使用如此多的流行音樂，眾多詞曲創作人最終只能從新台幣 35000 去分配，其費用還不如現場工作人員之餐費，拿著音樂著作舉辦演唱會活動，音樂創作人之收穫卻最少。本會現行費率 2.2%，已為各國費率相比之最低，申請人主張 0.8%，更遠偏離國際間之費率，並不足採。申請人以極度不合理方式計算本案費率，此舉才阻礙了音樂產業。今由申請人之成本概算情況，以及整體流行音樂產值，均可看出利用市場對音樂著作使用報酬之漠視。究竟是音樂著作使用報酬造成音樂產業之阻礙，還是整個市場不重視音樂著

作權真實之價值。

九、申請人與集管團體意見交流

(八). 主席：

謝謝 MUST 的報告， MUST 提到在申請人中，目前尚有公司舉辦完演唱會，至今仍未支付使用報酬？

(九). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

我們應該都已支付使用報酬，小型公司可能因不瞭解而有未支付的情況。

(一〇). 主席：

還是請大家要尊重音樂著作及費率機制，如果對費率有爭議，可以先依法提存後再使用音樂，才是一個合法利用音樂的管道。

(一一). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

MUST 只要看到廣告或網路上有任何一家公司舉辦音樂性相關活動，皆會主動打電話通知繳費，所以我不認為有公司尚未繳費，我們都接過電話。

(一二). 主席：

這個部分會後再請 MUST 提供資料供本局參考，先請利用人針對 MUST 的簡報說明提供意見。

(一三). 宜辰整合行銷有限公司張瑞華經理：

1. MUST 提到歌手因為歌曲而成功，這個部分我們也同意，但這是屬於前面的過程，應該要回歸到演唱會本質進行討論。我們不能否定音樂占有重要比例，但如果請的是一般歌手，或是歌手唱口水歌，詞曲所表現的張力就較弱了。演唱會不全然只因為音樂著作，才造成好的票房，演唱會辦理的類型很多，有實力派歌手、偶像型歌手，或是非歌手出身的日韓偶像劇演員但舉辦見面簽唱會，歌手名義的要求就非常不同，而歌手的魅力才是演唱會之關鍵。
2. 再者，對演唱會投入的場景效果、特效、炫麗舞台等是否也為演唱會加分？在各種場內都能聽到相同音樂，為何要購買高價的演唱會門票，正是因為讓觀眾有不同感受，這並非全來

自音樂，而是搭配各種因素；至於剛剛提到有些公司尚未繳費，是因目前有些部分尚有爭議，且在法院處理中。

3. 另 MUST 提到平均票價十年來有所調漲，是因為藝人、場館等成本也漲了，此乃基於龐大的成本考量。例如即將開賣的瑪丹娜演唱會，最高票價為 3 萬元，3 萬元都是收益嗎？並非如此。外國藝人成本非常高，如果要一睹她的風采，就必須花費如此成本。票價是伴隨成本調漲，甚至外國藝人在臺灣要課稅 20%，這些都是成本之一；又假設小巨蛋一般 2000 萬票房，瑪丹娜票房可能是 6000 萬或 8000 萬，以 2000 萬或 8000 萬乘以 2.2% 之後，即可發現差距很大。對主辦單位來說，因為成本增加，票房被迫得拉高到如此，否則就一定賠錢。
4. 就剛剛提到娛樂稅、營業稅扣除之問題，所有的成本都是根據每張票價計算，我認為這不是代徵與否的問題，一張票包括所有必須支付的成本。至於 MUST 最後舉跨年晚會的例子並不妥當，因為是免費的活動，今天討論的是營利性質演唱會，應該要有區隔。

(一四). 主席：

謝謝宜辰的說明。利用人主張以娛樂稅申報表所列收入總額扣除娛樂稅、營業稅與售票佣金後的收入淨額乘以 0.8%，請問 0.8% 是如何計算得來？因為 0.8% 與本局審定的 2.2% 差距 2 倍到 3 倍之多，申請人雖已陳述國內經濟狀況無如此之漲幅，既然提出 0.8% 的計算方式，是否可針對此點作說明？

(一五). 理律法律事務所蕭秀玲律師：

1. 針對為何要扣除娛樂稅、營業稅與售票佣金，引用 MUST 剛剛的說法，也就是娛樂稅、營業稅的納稅義務人是消費者。如果娛樂稅和營業稅是外加的，要求扣除並不合理，然而，娛樂稅和營業稅是內含於票價，並由銷售之人所代徵，所以 2000 元票價裡所內含的娛樂稅與營業稅，並非利用人之收入，不是利用人所負擔的稅賦，當然應該要扣除；就銷售佣金的部分，利用人提供消費者許多購票管道，也是便利消費者的

作法，所以如南韓即扣除代銷售的手續費。

2. 今天討論 0.8%、1.35%、2.2%或 2.5%，到底哪個百分比是合理的，都可能是專斷的，應該是以這些百分比實際計算。申請人申請審議是非常有誠意，希望依法支付權利金，所以希望能夠有合理的授權費率。我們今天討論費率是建立在一個合理的前提支付權利金，什麼樣的費率是合理的？很難判斷。演唱會中音樂獲得之報酬，應該要大於詞曲著作人從銷售 CD、唱片的收入嗎？這是要特別討論的。在一場演唱會成本中，例如廣告收入佔 31%，藝人 21%，為什麼詞曲作者只拿到 2.2%，難道詞曲作者與藝人、廣告媒體業者應獲得並駕齊驅的比例？我們非常尊重詞曲作者，但詞曲作者在創作音樂後，是可以無限次數被利用，每次利用都有新的收入產生，而現場的工讀生一個月賺 22k 則須每天上班，藝人也必須要實際於現場付出勞力唱歌。所以，以所佔比例認定使用報酬過低並不合理，其他部分都是單次消費的費用，但著作可以反覆被利用，且每次不同的利用人都要支付使用報酬。我們認為演唱會中歌曲的分量，不應大於 CD 或唱片，進而計算出 0.8%的金額，會稍高於詞曲作者發行唱片所得到的金額。

(一六). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

1. 我本身是作者也是經營者，經歷過唱片輝煌時期，曾因寫歌賺了一些錢，也曾因舉辦演唱會時行銷出問題而賠了不少錢，但該繳的 2.2%一定會繳，而身為作者有賺這麼多錢嗎？應該要回到從業人員的角度思考，過去唱片大賣時一首主打歌賣給卡拉 OK 可以賺 9 萬元，而一場演唱會能夠拿到多少？如果有 10 場演唱會，作者就可以拿到更多報酬，音樂是可以重複利用的。但如何讓作者、從業人員、業者得到平衡才是關鍵。音樂創作者的共識是希望演唱會能夠細水長流，不只在臺灣、中國演唱，更在世界各地演唱，才能拿到版稅外的收入。在此前提下，申請人建議的 0.8%是能夠讓業者有更多金額投資現場的硬體設備。因為只要進入小巨蛋，所使用及投入的硬

體設備都是高價的，這些都是成本，歌手也要得到相對的報償，如音樂能多被消費，詞曲作者才可以得到更多報償。

2. 綜觀要讓市場成長，就要把市場做穩做大，費率如能讓市場回到平衡機制，就算賠錢，還是會認列成本，才有能力支付的更久遠，而如果費率占如此高的比例，就傷害市場的成長。詞曲作者被詞曲經紀公司又剝削一層，最後到詞曲作者手上到底剩多少錢？何不我們直接把市場做大，讓作者們更安穩呢？此為建議 0.8% 的原因。

(一七). 主席：

本局當時訂定 2.2% 是參考國際的演唱會費率標準做調整，當時也針對個別演唱會收入做了統計，以評估是否該調漲，費率是經過綜合考量後的決定。申請人建議用 CD、唱片的重製授權的版稅比例計算，但今天討論的是演唱會的費率，與 CD 授權重製之版稅利用市場不同，而因為產業不同，其性質也不同，所以就不同的產業的實務授權市場狀況，可能會無法比較，此點是需再考量的。

(一八). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

1. 從 MUST 說明演唱會的 costs 中，廣告宣傳費佔 31.5%，以及硬體設備只佔 16% 是不太可能的。小巨蛋一場演唱會硬體費用至少 500 萬、600 萬或 700 萬，除了場地費用外，還要抽票房 10%，在全世界的場地費用中，臺灣是屬於較貴的。
2. 我們一直強調，利用人願意支付著作權費用，但要審酌臺灣的情況，臺灣不適合完全參考國外的數值，因為臺灣的經濟與國外不同。至於主席所說明用 CD 比較演唱會並不恰當，但今天的重點是以著作人收入的比較，我們討論的不就是應該要給著作人多少錢才是合理的嗎？臺灣的演唱會在製作上，的確有收入與成本不平衡的狀況。每位藝人都希望能夠有很多特效，成本也因此提高，而 2000 萬的收入，實際能拿到大概只有 1500 萬，演唱會主辦單位實際收入並不多。

(一九). MUST 會員代表李春祥先生：

1. 以我的瞭解及 MUST 法務提供的資料，申請人可能有幾點誤解，第一點，申請人可能不知道 CD 唱盤現在的費率是批發價的 5.4%，MUST 收費是 2.2%，如果要參照就太高了，另外，主席也已提到不同產業比較的問題。第二點，MUST 說明的演唱會成本分析，是依照申請人提供的資料所算出。
2. 以下換算一些比例供各位參考，我們一再說明這是相對的數字，即使將國外費率扣除娛樂稅、營業稅等之後，MUST 的費率仍然是全世界最低，計算如下，韓國使用報酬率是 3%，韓國現在的增值稅是 10%，手續費若以 8% 計算後，約當比例還有 2.46%，又韓國還要加上捐贈與寄付的費用，但此先不計算；日本是 5%，扣除增值稅 8% 後尚有 4.6%；而新加坡 2.5% 扣除增值稅 7%，還是有 2.325%；泰國是 3.5%，沒有扣除任何稅額；臺灣是 2.2%，也是沒有扣除稅額。不論這些國家的所得較臺灣高或低，臺灣目前 2.2% 仍是全世界最低。
3. 申請人建議 0.8%，惟並未具體說明 0.8% 如何得來，以下將 0.8% 扣除申請人建議之娛樂稅、營業稅與手續費，手續費若以 8% 計算，其實是 0.656%，亦即，如果總收入 100 萬，一首歌只付 182 元，若是 1000 萬，一首歌只付 1800 多元。既然沒有絕對數字，相對數字已是全世界最低。希望利用人可以體諒，既然這已經是全世界最低，實在無法再降低。如果要扣除娛樂稅等部分，使用報酬比率要增至 2.683%，才等同於未扣除的 2.2%。

(二〇). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

1. 5.4% 是製作唱片時每個詞曲作者就詞曲版稅之約定方式。一個詞或曲的作者，以批發價 300 元乘以 5000 張，再乘以 5.4%，若以每張專輯 10 首歌，詞或曲的作者可拿到 4050 元。單就 CD 的部分，唱片公司都會預付 10000 元或 12000 元等，所以唱片公司通常會賠錢。因此，唱片公司設有活動部辦活動，否則賠錢太多。以建議費率 0.8% 計算後，一位作者可以拿到 4800 元，因此建議 0.8% 是有市場機制的考量。

2. 唱片、演唱會是共生的，演唱會在臺灣可以作 10 場，江蕙作 25 場，如果詞曲作者可以賺 25 場，相對報償一定比專輯還高，所以 0.8% 是從作者與市場機制的角度，在同一個平台比較，並不是非相關產業的比較。

(二一). 主席：

作者來自演唱會的收入，會因演唱會的大小與收入而不同，所以不一定會是每場皆 4800 元，申請人是否能提供更客觀的資訊，供參。

(二二). 著審會張懿云委員：

就 MUST 的簡報，如果一場演唱會收入 4000 萬用 2.2% 計算，付給詞曲作者是 88 萬。假設一場演唱會，以 40 個著作計算，一個作曲者或作詞者拿到 22000 元。同樣的 4000 萬，如果以利用人的建議費率計算，用 0.8%，總共是 32 萬，再給 40 位詞曲作者是 8000 元，可是剛剛聽到的說明是幾百元？

(二三). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

那是跨年、非售票類型的演唱會，我們應該要討論營利性質的演唱會。

(二四). 著審會張懿云委員：

1. 所以現在談營利性質的使用報酬率，非營利的是另一件事情。本次會議雙方意見差距甚大，個人建議兩件事，對於利用人而言提出建議費率 0.8%，必須要有具體的理由，不管是比較收支相當的國家，抑或是因不同情況下，例如有些演唱會只有幾百萬收入，付出的成本也不同，因而提出不同的計算方式。
2. 另一點是針對權利人，今天的報告很仔細，但於報告中提到德國與臺灣 GDP 差不多，這部分數據應要再確認。第二點，針對是否扣除娛樂稅等，我比較想要瞭解的是差了多少錢？成本是多少？請 MUST 再回去思考。但是，MUST 已經做了準備，並就費率的合理性說明，只需要數據再精準一點。而利用人也需要再提一些數據，包括 0.8% 是如何精算？或許精算後不

一定是 0.8%，可能更多或更少。我相信利用人也是音樂產業的一環，當然不希望音樂產業不好，且會給詞曲作者基本的保障與尊重。希望利用人再提出相關說明，權利人再提出更精確的報告。

(二五). 著審會李瑞斌委員：

1. MUST 確實很用心做了詳細的報告，但就本案無關的部分可以不用討論，跨年演唱會基本上不是今天討論的主題，是非營利性質。第二點，針對是否要扣除相關稅金，MUST 的主張是不應該扣除，至於剛剛已經有討論到消費者承擔，實際不能算入利用人收入的說明，利用人的律師也引用此說明，惟日本、新加坡、英國、加拿大是有扣除，所以 MUST 要再思考，如果 MUST 堅持不扣除，是否有比較具體的理由。
2. 第三點，MUST 在簡報中有提到平均票價，利用人也有回應，個人認為利用人回應的不夠充分。票價增漲的因素很多，成本會是一個主要的原因，申請人在這個部分的論述較弱，有些是因為藝人的演出費用，但這個部分並未讓委員確實瞭解，例如瑪丹娜的票價為什麼可以拉這麼高？至於成本的說明部分，算起來少了 0.8%，這是不是要再做確認。
3. 申請人建議除了扣除娛樂稅、營業稅，還希望扣除售票佣金，售票佣金剛剛申請人有相關說明，因為售票取票單位、信用卡現金等不同，導致比例不同。此部分說明仍不夠，如果申請人認為售票佣金也必須扣除，應該要有詳細與明確的說明，至少要說明計算方式與比例。MUST 這次準備確實很認真，也希望申請人把演唱會目前的市場現況與生態，藉這個機會詳細說明，這會是將來音樂產業的一個重點。

(二六). 主席：

利用人提供之資料如果有錯誤，可以於會後作更正。

(二七). 著審會朱程吾委員：

申請人建議的 0.8% 與原本的 2.2% 差距非常大，這樣的數字差距，希望申請人提供更能說服的理由，今天只聽到兩個理由，一個

是成本，一個是不應該超過 CD 的版稅，這個部分讓我覺得理由並不充分。要採納如此大的差距，要有充分的說服理由。我聽到的是香蕉比蘋果，然後說二者都是水果，並沒有說為什麼要拿香蕉去比蘋果。或者說，國外的差距是對的，例如美國是如此、英國、日本是如此，希望申請人補充更充分的理由。

(二八). 著審會陳依孜委員：

1. 我想向 MUST 與申請人提醒一點，費率目的是求取權利的平衡，集管團體有責任收取著作利用的酬勞，同時也有責任促進著作的被利用。如果所提要求無法在市場上被認同，對於著作的被利用是會有阻礙的。回歸來說，費率是一個權利和利用的對價，是市場機制而非規費，利用小巨蛋、高速公路就是規費，所以要回歸到市場，以智慧財產權的價值多少是可被接受的，做理性的討論。
2. 回歸到臺灣演唱會的態樣是非常特別的，其實臺灣真的沒有什麼比較標準可以參考，因為臺灣的演唱會是走在世界前端，江蕙的演唱會多麼精彩，且有許多創意，不是只有唱歌而已。過去演唱會的表現形態多是站著唱歌，但從周杰倫、蔡依林後已不是如此了，這些都是集體的貢獻，詞曲老師當然也是重要角色，但不會是演唱會唯一的價值。演唱會可以收多少錢？在市場上有多少對價關係？智慧財產的創造不是只有詞曲老師，還有製作公司等努力，這樣的論述比較能夠說服大家，也才能回歸到著作權的精神。
3. 另外，歐洲的演唱會形態比較沒有太多特效，個人覺得臺灣比較適合與美國比較，兩者演唱會的特效較多，申請人與集管團體是否可以試找美國的案例，如果有類似場次也可以收集相關資料作為參考。

(二九). 著審會羅正棠委員：

個人會比較關心產業發展的面向，以前流行音樂在國內有一定地位，但是某些因素讓它的競爭力愈來愈弱。從這個角度上，我對集管團體要求會比較嚴格，MUST 今天做了很多數據的比較，

但利用人先天上比較弱勢，對於著作權的利用，資訊是處於不對等的狀況。著作權引進臺灣時在 WTO 談判的歷史也有一些瞭解，這是歐美引進保護經濟利益的手段，在國際壓力下而有傾斜，因此我對利用人比較同情。產業發展的思維必須被考慮，因為權利人與利用人資訊不對等。另 MUST 簡報引用文化部資料，著作權佔比 8.86%，個人不認為集管團體是一個產業的角色，這可能對集管團體促進利用的公益性質有些誤解，產業思維必須要兼顧。

(三〇). 著審會朱鈺瑩委員：

在審查費率時要如何兼顧產業發展，著作應該是廣為被利用，才能夠推廣文創產業，如果內容產業太過被保護，或費率太高的情況下，著作很難被利用，也不會是好的現象，請雙方各退讓一步思考。因為有詞曲創作者的創作，我們才會討論這些問題，有多少人真的為詞曲作者爭取他們的權利？個人有幾個問題要請教，第一，2.2%是全部給集管團體收取，或是全部給著作人？又有多少分配給創作者？第二，權利人資料做得很認真，但說服性也要兼顧，希望相關資料能夠註明來源出處。第三，剛剛討論提到演唱會的盈虧可能涉及到每場演唱会的成本高低不同，不一定是賺錢或賠錢，這是不確定性因素，為什麼會把它納為費率計算的因素之一，希望能夠有相關說明。

(三一). 立法院林岱樺委員辦公室曾弘義主任：

1. 今天第一個議題是計算收費的標準，主要有兩個爭點，以總收入計算或是扣除相關稅額。集管團體訂定使用報酬率所要審酌的因素在集管條例中有相關規定，其中第 24 條第 1 項第 2 款是利用人因利用著作所獲致之經濟上利益，何謂經濟上之利益，大家應該很清楚，必須是經濟上的利益才可以計算。稅的部分是代徵，非利用人經濟上的收益，則 MUST 如何能將這部分列入計費標準？第 24 條是一個概括條款，第 5 款是其他經著作權專責機關指定應審酌之因素，我不清楚智慧局是否有訂這個審酌因素，否則找不到在法律上集管團體有什麼

理由把這個部分列進去，就智慧局提供的書面說明也提到多數國家在計算使用報酬率時大多是有扣除，最主要的原因可能也是考慮這個因素，這點應該是有相當的共識，應該是要扣除。

2. 第二點是關於 0.8%或 2.2%的部分，站在立法者的立場當然要尊重市場，但仍要提醒大家，就目前所看到政府提供的相關數據，台灣的經濟與景氣未來一兩年並不樂觀。所以在這個部分，集管團體與利用人間應該是相互輔助，促進產業的發展，希望 MUST 正視這件事，不要把過去的榮景作為維持收入的標準，共體時艱是台灣產業必須面對的共同問題。

(三二). 主席：

使用報酬率訂定的審酌因素中，當利用人申請審議時，本局會依申請審議理由之意見及提供相關資料彙整表，供申請人勾選，並有備註說明，例如經濟利益的部分，附表上亦有說明利用著作所獲得的經濟利益是什麼，但是法律規定的條文雖是如此，實際應用時可能會因為實務有不同狀態，而由當事人自行提出何謂其經濟利益。

(三三). 立法院林岱樺委員辦公室曾弘義主任：

在第一款的確有說明，如果他們有協商結果當然是最好，但現在顯然大家並沒有共識。

(三四). 主席：

針對諮詢委員的意見，利用人或權利人有沒有還要回應？

(三五). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

針對剛剛的意見，我們會再強化論述。此外，我舉一個例子，在小巨蛋舉辦冰上雅姿，還是要付 MUST 2.2%的使用報酬，另外也要付給 ARCO，作為主辦單位都認列成本，但這個成本如果能夠降低，就能夠把內容做得更好。現在許多大型表演台灣都是首站，到了國外還是要考慮成本，回到產業角度，只要成本能夠降低，內容就能夠提升，消費者就願意買票，就會有之後更多的場次，產業才能蓬勃發展。我只希望把節目做好，讓大家

願意買票。我們還是會整理一套站在產業角度如何對我們比較好的說明，我們也要站在另一個角度，是對詞曲作者比較好的，看能不能達到平衡。再者，台灣不只一個集管團體，我們真的付蠻多錢，ARCO 付了錢，MUST 也付了錢。

(三六). 主席：

ARCO 是錄音著作，MUST 是音樂著作，是利用到不同的著作。

(三七). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

目前討論的是產業問題，錢都是要付的，而且不只一個集管團體，錄音著作與音樂著作都是我們要認列的成本，成本只是不斷增加，沒有減少，所以集管團體的成本降低，總成本才能被控制，如果我們都沒有收益，產業也毀了。

(三八). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

關於剛剛 MUST 提出近幾年票價上漲的趨勢並不確實，每個演唱會對應的票價，是關係到演唱會歌手希望表演的方式、呈現的手法等總總原因，以呈現出票價不同的情況，這幾年最高票價 3800，但也有降低到 3200，所以調漲票價並不是一個平均的狀態，這是每個個案不同。

(三九). MUST 范佩珍經理：

主管機關提供 5 個姊妹協會的費率，再加上本會所查詢 3 個國家的費率中，8 個國家中有 3 個不用扣除相關稅收，所以並不是所有國際間費率都要扣除營業稅與娛樂稅。

(四〇). 主席：

另外，此次也申請增加單曲費率之計費方式，本局過去廢除單曲費率，除了參酌智慧財產法院的判決外，並考量現行費率已包括單曲計費精神；另一個理由是，現行 2.2%與單曲費率的使用報酬計算後二者差距過高，每達到數倍以上，顯不公平合理，所以參酌著審會討論之意見，決定廢除單曲費率制，以上供大家參考。

(四一). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

在 101 年法院判決後智慧局放棄上訴，並認為已經含有單曲授

權精神，然而事實上有許多實務演出情況會有問題，例如歌友會、路跑活動，全部只用了一首歌，竟然要收總收入 2.2%，這是合理的嗎？如果是演唱會唱了 30、40 首歌，用比例收費是合理的，至於多少可以再討論。韓國的歌友會只唱 3 首歌，如果 MUST 也要收 2.2%，是沒有合理性的。

(四二). 主席：

針對路跑的部分，利用人於申請理由中也提出針對此類型活動的現行費率相當不合理，請問 MUST 有何意見？

(四三). MUST 范佩珍經理：

本會目前沒有收到此類型的授權案件，但可以就個案討論。

(四四). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

我們曾經有電話詢問，當時 MUST 回答是依照 2.2% 費率收費。

(四五). 主席：

針對路跑活動等特定利用型態，利用人如果認為與演唱會性質不同，可以要求集管團體針對此種特定利用型態訂定相關費率。以路跑活動而言，可能在活動開始時唱一、二首歌後就開始進行路跑，這種活動型態是否能與演唱會畫上等號，是可以再討論的，例如與演唱會費率另做切割，或另訂定費率等。惟這部分是可以與集管團體個別協商，也可以另案處理。

(四六). 著審會張懿云委員：

如果利用人只是想要提出單曲費率，數額差距太大是難以訂定的，利用人需要的是以演唱會形式為主的費率。至於在特定的活動類型，例如路跑、見面會，利用人可以提出新的、需要增加的費率。如果利用人只是需要一個單曲授權費率，情況會很多，費率很難審訂。例如一個路跑活動，可能只使用一首歌，可以試算合理的費用再請集管團體做考量。現在討論的是演唱會的形式，所以單純談單曲授權是很難審定的。應該是將利用類型訂定較詳盡的費率，可以包含單曲費率之概念。

(四七). 主席：

針對特定利用型態，如果集管團體沒有訂定相應的費率，利用

人有權利要求集管團體訂定，集管團體尚未訂定前可免除刑事責任，集管條例已有明文規定。

(四八). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

如果 MUST 訂定費率後，是否就要遵守？

(四九). 主席：

如果對 MUST 訂定的費率有不同意見，仍可依集管條例的規定申請審議，但訂定前原則上希望雙方能先行協商，避免事後爭議。

(五〇). 著審會李瑞斌委員：

簡單來說就是將費率區分，現在所討論的是例如國父紀念館、小巨蛋之演唱會，如果只是單一的活動，例如路跑、握手會等，使用的歌曲量少，不要進入演唱會的收費模式。

(五一). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

單就演唱會費率比例已有不同意見了，更何況要訂定另一項費率，因此建議是否考慮單曲費率的方式，至於 MUST 覺得單曲應該要付多少錢，可以提出來做討論，這是可以被公開討論的問題，是由集管團體、利用人與權利人共同協商。因為演出有不同的模式，如果又訂定另一項費率，不知會到何時大家才有共識。

(五二). MUST 范佩珍經理：

MUST 剛剛研議後，針對張委員的意見，我們會審慎思考，並邀請利用人做進一步協商。

(五三). 主席：

這個議題原則有共識，針對特定利用型態，即與個別演唱會性質不同的部分，請 MUST 再另訂其他使用報酬率，訂定前也請與利用人協商，讓費率得到多數人的認同。而就是否要扣除娛樂稅與營業稅，再請雙方提供具體資料與說明供本局參考。另外請 MUST 再計算如果依照利用人建議 0.8% 計算，與現行收費到底差距多少。

(五四). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

主席剛剛說要再提供娛樂稅、營業稅是否應扣除之相關資料，

這部分不是已經很清楚，不應算在費率中，為何還需要討論此問題？

(五五). 主席：

這個部分是因為需要知道那一個部分要扣多少；另針對 0.8% 的部分，可能要請利用人再提供具體說明，委員的建議也請再補充相關資料。

(五六). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

我個人與其他申請人未必意見完全相同。身為作者當然希望領到更多錢，但條件是在合理的情況之下，我們願意調漲，但不能是無限上綱，如果 MUST 認為 0.8% 太低，則 MUST 認為多少才是合理？應該站在這個角度衡量，希望是讓兩方共生。第二，我們可能傾向盡量不用 MUST 管理的歌曲，因為產業需要降低成本，毛利已經降低，而我們的成本不斷增加。

(五七). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

呼應剛剛的意見，我們也要考量做大型自創的秀，也考量盡量不用 MUST 的音樂，而是用其他音樂做新的秀，難道這是好的現象嗎？

(五八). MUST 會員代表李春祥先生：

其實有很多部分利用人與 MUST 是沒有太多爭議，例如娛樂稅、營業稅等是否要扣除，關鍵在於之前的審議已考慮到不扣除相關稅收，所以是以 2.2% 計算，如果要扣除娛樂稅與營業稅等，根據我們精算的結果，扣除後就剩下 1.804%，如果要扣除，實質又要等於 2.2%，就要升到 2.683%。

(五九). 主席：

所以 MUST 是主張如果要扣除，費率就要調整成 2.683%？所以希望雙方回去再針對是否扣除提供理由給本局參考。

(六〇). 寬宏藝術經紀股份有限公司秦聰杰總經理：

再補充說明一點，國家給產業的優惠是娛樂稅減半，只收 2.5% 的娛樂稅，是政府為了扶持產業的作法。但 MUST 現在說要收 2.68%，這是合理的嗎？

(六一). 主席：

MUST 收取使用報酬不是繳給國家，而是給權利人。為什麼主管機關很難審定費率，是因為雙方各有主張，回歸到最後，如果利用人費率要求降很低，權利人能夠收到的使用報酬即相對減少，如何衡平雙方的權利，恐怕要多作考量。

(六二). 寬寬整合行銷有限公司陳功儒總經理：

這是產業的問題，產業沒有倒，數量變多，詞曲作者才領得多。

(六三). MUST 會員代表李春祥先生：

以世貿國際會議廳 3000 人滿座，假如收入約為 1000 萬，所演唱都是 MUST 管理歌曲之情況下，支付 2.2% 就是 22 萬，虧本並不會因為付了 22 萬而虧本。第二點，針對現在的爭議，我們內部也正進行思考，請利用人不妨也參考韓國、日本都有比較細膩的作法。韓國是把所有表演場所、單一場次分成三大類，每一大類有歌曲為主的、演唱歌曲為輔的，例如剛剛提到的溜冰、魔術表演，費率比例各不相同。現在的爭議就是利用人想要用唱最少的類型以 0.8% 計算，萬一整場活動全部唱歌，錢就少收了，而如果用 2.2% 計算，而該場次只唱三首歌，對利用人又不公平。現在的費率的確有不合理之處，可能太過概括。

(六四). 著審會李瑞斌委員：

所以 MUST 之後會細分，在某些情況下費率可能低於 2.2%?

(六五). MUST 會員代表李春祥先生：

其實這才是長久解決爭議的方法，例如我們內部研究日本的方式，日本將單一場次演唱會分成三大類，第三類再細分為 19 種類型，其實非常細膩。所以要長期解決問題，並協調各方順利經營，MUST 也有責任思考這件事，才能減少爭議，在未來進入比較和諧的狀態。

(六六). 主席：

MUST 已經同意針對特定利用型態訂定費率，也是今天意見交流會的成果，會後請 MUST 與利用人先行協商。針對今天的會議，大家都已表示意見，會後也請雙方針對今天提到需要提供資料

供本局參考之部分，儘快送來，以利後續審議進行，謝謝大家的參與。