

經濟部智慧財產局

社團法人台灣線上影視產業協會申請審議社團法人中華音樂著作權協會(MUST)
概括授權公開傳輸「串流型式 OTT(Over-the-Top)網路影音使用報酬率」案

意見交流會會議紀錄

一、時間：111 年 12 月 12 日(星期一)下午 2 時 30 分

二、地點：經濟部智慧財產局 19 樓簡報室

三、主席：毛組長浩吉

紀錄：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、程序事項：

(一) MUST 法務暨授權部范佩珍經理：

1. 會議進行前，本會有兩個訴求想要表達，第一個是程序問題，本會主張李芄君委員及廖姿婷委員應該要迴避，因為本案費率將適用其公司未來利用著作所生之費用，即便只是意見交流會，兩位委員之角色及立場也會為維護其公司利益而有所偏頗，進而影響其他委員及主管機關之意見，故不應以著審會委員身分參與會議。同理，音樂集管團體推派之代表李念和委員亦深知此理，故主動迴避而未參加本次會議，為求程序正義與實質公平，兩位委員也應予以迴避。
2. 第二項訴求是，本案申請人 OTT 協會有部分的會員及中華電信迄今未向本會取得合法授權，也未支付暫付款，長久侵害本會權益，對於無視著作權法規定，卻利用審議制度保護，在其未繳納相關費用前，應不宜讓其申請審議，故在此表達抗議。

(二) 廖委員姿婷：

我是電視學會推派的代表，是無線電視台，與本次審議的 OTT 費率無關。

(三) MUST 法務暨授權部范佩珍經理：

本會無線電視公播的費率目前已由無線電視台提起審議中，故立場會有偏頗之疑慮，電視學會的會員有一家也是 OTT 業者(四季線上)，其代表之利益絕對是有衝突的。

(四) 廖委員姿婷：

我代表電視學會列席今天的意見交流會，聽取雙方的意見，非進行費率審議之行為。

(五) 主席：

1. 著審會委員中有利用人與權利人推派之代表，因為意見交流會主要是讓雙方有意見溝通的機會，會議也不會做任何結論與決議，除非是到著審會進行費率之實質討論，本案如有涉及著審會委員所代表的團體、公司之權益，本局會於費率審議時主動請其迴避，故今天意見交流會無迴避之問題。
2. 其次，有無繳納使用報酬與費率審議是兩件事，如果沒有繳納使用報酬取得授權利用，著作權人得依著作權法之規定向侵權行為人主張追究相關民、刑事責任，但集管條例並未限制沒有繳費的利用人不能申請審議，故訴求二與今天審議的進行無關，惟貴會的訴求會列入紀錄，但程序上仍照議程進行。

八、出席代表陳述及意見交流：

（一）台灣線上影視產業協會何明達秘書長

1. 著作權法並沒有把 OTT 串流獨立在公開傳輸之外，除非著作權法有將 OTT 之利用權能另行規定，才能就 OTT 之型態另行收費。本會提出的公式，是將台灣 OTT 相關營業收入乘以 20%，最大原因是 80% 都是代收，代收費用需立即轉付。與許多國外業者不同的是，在臺灣經營屬於上下拆分收入制，OTT 是中立的上架平台，營收都是先代收，後支付給內容業者，一般的比例是 50%到 70%，最大的單片租借，甚至高達 85%。所以沒有道理賺了 100 元，85 元給內容業者後，還需要將 85 元中的 3.5%再付給 MÜST，這應該是內容業者要支付的錢。另外，營收還要扣除 15%到 30%的手續費，付給 Google、line pay、apple 等付款平台，其中 3.5%的費用也不應是由我們來支付，請 MÜST 釐清該支付的對象。
2. OTT 與電視台、廣播業者的經營是不同商業模式，電視台大部分都是購片，不是拆分制度，所以不太會有付費給付款平台或內容業者的情形。此外，很多業者會在平台，甚至遙控器上設置略過片頭片尾的操作，特別是在戲劇類，消費者不會每次都把片頭片尾曲看完，這是因應消費者習慣做的設計。
3. 對於 MÜST 提出的免費觀看模式，協會主張應該以有效觀看的情形才算一次。大部分業者都是必須觀看 30 秒以上的廣告，才可拆分得到廣告費，不是隨便播放 5 秒就拿得到廣告費，何況還會有一些並非真實的瀏覽或播放，自不能納入次數計算。就算有拆分到廣告費，每一則廣告的收益只有 0.01 到 0.1 元，收入很低，如 MÜST 要針對每次播放次數收取 1.12 元，我們還要倒貼，很不合理。更何況收到的收入，還要給廣告代理商、廣告平台商，最後才是業者的收入，所以 MÜST 主張用瀏覽或播放次數並不合理。
4. 對於 MÜST 回復智慧局函文提到該會會員實際作品只有 28 萬首，協

會主張 MUST 所稱管理 8200 萬首是 CISAC 旗下的作品數量，但司法實務上，要在臺灣主張權利，必須提出專屬授權之合約，且合約也要得到駐外經濟文化代表處的公證文件，證明其真實性才可以，就算是日本 JASRAC 在最新報告也只顯示其管理 490 萬首。

5. MUST 提出的新費率並沒有考慮到我國的情形，請智慧局不應許可，如果著作權審議委員會審議後，真的認為有必要訂定新的 OTT 費率，也應考量本土 OTT 平台都是上架拆分收入制，不是購片制，商業模式並不同。另外也應該做分類，把新聞、綜藝、影劇或運動類適用不同費率，若未區分採統一收費並不合理，並建議刪除免費觀看次數乘以 1.12 元之費率，以免業者沒有實質拆分到收入，還得付授權金之困境。

（二）主席

今天只是意見交流會，尚未進入審議，只需提出本案費率之意見即可，希望雙方能在此有效溝通。

（三）Netflix 授權代表 Benjamin Brassington(由口譯員協助翻譯，下同)

1. 首先想要強調的是，Netflix 絕對認為創作者是需要獲得使用報酬，也願意支付報酬。Netflix 最近也與臺灣的創作者協會合作，宗旨就是希望推動臺灣的創作能繼續發展，讓臺灣的故事被全世界看到。音樂創作人應收到公平合理的使用報酬，但訂定需在公平的基礎上，否則 Netflix 的業務無法公平永續發展。因此，我們決定參加審議。Netflix 在其他國家支付之費用並不是如此的高費率，3.5%的使用報酬不公平也不合理。
2. 希望主席與各位委員須考量重製權與公開傳輸權之間比例的分配，因如果在重製權與公開傳輸權是 50%與 50%比例的話，會導致使用報酬將增加到 7%，這完全是過高的。

（四）主席

這項費率只有公開傳輸，不包含重製之費用。

（五）中華電信法律事務處魏惠珍副總經理

1. MÜST 公告增訂費率，在程序面上，中華電信並沒有受到 MÜST 的徵詢，集管條例第 24 條規定集管團體訂定使用報酬率應該要審酌與利用人協商的結果或利用人的意見，其在程序上顯然不盡完備。而公告 OTT 費率時，並沒有依據第 24 條第 7 項規定，說明費率訂定之理由，所以中華電信事前無從得知 OTT 費率要另訂的理由及會產生如何之實質影響。
2. 適法性部分，依據著作權法與智慧局歷來解釋，OTT 平台服務是屬於公傳之利用行為，但公傳就未再區分為串流形式與 OTT 串流形式兩種利用行為，日本、韓國等國外集管團體也沒有就 OTT 平台的利用型態另定一項費率，MÜST 應該就新增費率之法源依據詳予說明，並避免單一利用行為有兩套收費制度，而有重複收費問題。
3. 音樂授權應該要回歸市場商業機制自由約定，公傳費率與 OTT 費率都是在影音節目內容中使用到著作，都是相同的利用型態，本次公告 OTT 費率，也沒有停止適用既有的公傳費率，等同變相要求內容提供者和 OTT 平台業者，要針對同一種利用行為做不同的付費，已干預市場商業機制的自由約定原則。就本案新增費率進行討論時，應該就有無法律上依據及訂定之合理性再作檢視，使費率之訂定符合公平合理之原則。

（六）MÜST 法務暨授權部崔玉琪主任

1. 首先，針對 OTT 協會提出要出具駐外單位認證的專屬授權文件部分，於今天是費率審議案，不是司法侵權爭議案件，在這裡還需要討論是否需要駐外單位認證這件事嗎？首先提出這個疑惑，現依照

智慧局提供的討論議程進行簡報說明。

2. 本案先將申請人所說的公傳費率稱為原費率，此項原費率是 97 年中華電信推出行動答鈴服務時，依該利用型態訂定的費率，在 101 年經智慧局審議，當時費率標的是將廣播電視除外，但有包括 IPTV。2016 年台灣 OTT 元年，OTT 之經營開始蓬勃發展，所以本會在 111 年制定並公告 OTT 的公傳費率，因為這兩者利用型態完全不同，在此之前本會並沒有 OTT 公傳費率。IPTV 跟 OTT 利用型態的差異，在此就不一一贅述，但可以確認 IPTV 和 OTT 是不同利用型態。簡言之，現在的 OTT 費率是全新的費率，原費率並沒有涵蓋 OTT 的利用型態。
3. 針對 OTT 費率的訂定，其費率之計算方式說明如下，在日本 2010 年 GDP 年增率是 4.4，到 2021 年下降到-1.70，韓國 2010 年 GDP 年增率是 7.4，2021 年大幅下降到 1.90。韓國 OTT 費率是在 2020 年新訂的，只是在其官網中沒有明確提到 OTT，但是相關新聞都有明確說明這個新訂費率是適用 OTT。日本確實沒有新訂，但是其費率制定的時間 2010 年來看，當時台灣的 GDP 年增率是 1.21，日本是 4.4，GDP 是費率制定的重大參考依據，當時日本的 GDP 年增率確實遠高於台灣，公傳費率自然低於當時日本的費率，換言之，日本 GDP 年增率在十年之內大幅下降，就不須特別修正，反觀台灣則是大幅增加，費率是否要上升；韓國的部分，以 2020 年韓國訂定 OTT 費率來看，GDP 年增率是-1.2%，OTT 費率是 1.5%，GDP 跟 OTT 費率的比例大約是 1:2，以這種計算式來算，2021 年台灣的 GDP 年增率是 10.15%，兩倍的話費率就應該要是 20.3%。就算用同年度 2020 年來算，台灣 GDP4.77%，兩倍就是 9.54%。也許有人會提到不能用 GDP 跟費率做對比，等一下會說明，如果以日本這種計算方式，台灣的 GDP 在 2021 年大約是韓國的 6 倍，再乘以原費率差不多就是 4.8%。我們也有拉長整個時間去看，韓國在近 10 年也沒有很大的變化，但仍然制定了 OTT 的費率，也就是 GDP 是費率訂定的

重要參考值，在新型態之利用行為出現時，因沒有對應費率計算時，還是得訂新的費率，故用 GDP 作為參考依據。

4. 目前利用人取得授權的情況，OTT 協會 23 個會員中，取得授權是 43%左右，業者都知道要事先取得授權，但還是利用審議制度提出審議，如單純以 OTT 平台業者計算，實際上取得授權的大約只有 25%而已，會讓集管團體覺得利用人是利用審議制度來拖延支付使用報酬，或增加協商的空間。如以 23 個 OTT 平台業者來看，有 12 家取得授權，主動來取得授權者僅有 4 家，其他 8 家都是由協會通知或請求協商才取得授權，有近半數還未取得授權，且不乏國外業者，而據了解國外業者在當地已取得授權，但在臺灣卻遲遲不來授權。
5. 討論議題二 OTT 適用的費率型態，依本會所蒐集的資料，目前的下載之利用都是在一定期間內，或特殊情況限制的下載，且不是所有平台都有提供下載功能，如要區分下載或串流會產生困擾。
6. 討論議題三 OTT 計算費率的方式。為何不區分音樂使用頻率，經搜尋國內較大 OTT 平台網站，例如有新聞、電影、兒童等節目，是非常多元的，還有異業合作廣告，演唱會紀實、合唱團等，還有寶塚歌劇，演唱會跟合唱團大都是使用音樂為主，所以音樂使用量是不固定的，此因平台提供節目相當多元，音樂使用量因節目型態會有不同，所以本會認為不用特別區分音樂使用樣態與頻率。
7. 討論議題四 OTT 費率計算基礎，年度總收入都是與音樂相關的收入才會納入計算，包括資訊服務費，例如消費者支付的會費、月費等，還有訂閱服務，例如訂閱服務或下載購買單片，以及廣告收入，包括企業贊助、投放 Banner，還有免費收看搭配強制收看廣告之收入。至於申請人主張扣除稅賦等，因著作權是私權，雙方合意就生效力，不會因為契約合意生效後還要再扣除相關費用，舉實務上之例，假設要和房東租房子，租金十萬元，不會因為 5 月要繳所得稅，稅就要扣除，這樣不合理。費率中如果要扣除很多未知的項目，或

將自己本要負擔的項目轉嫁到權利人身上，這是不合理的。智慧局也表示，集管團體的任務就是簡化授權，如果要扣除許多項目，費率計算上就會變得很繁雜，集管團體的查證也相對困難，是有違集管團體的任務與目的。

8. 討論議題五，就申請人主張之費率架構，最大問題點是 80% 成本支出與依據到底是什麼並不清楚。集管團體訂定費率時都會提出證據，為何申請人建議費率的 80% 不用提相關證據資料，費率不是市場喊價的討論方式。且利用人多半無法提供點擊次數，就算有提供也是利用人自己製作的一些 Excel 表，如以此費率計算方式是可以執行，那當然可以參考，前提是要先確認點擊次數的來源是否正確，是否具有可行性與公正性。1.25% 如何得來也不清楚，且集管團體管理數占比，假設真的要用此方式，就要參考利用人使用清單，依照集管條例第 37 條，利用人本有提供清單的義務，但實務上利用人多半無法提供，或有提供但結果是否與實際狀況相符也有疑問，如果要使用這個公式，希望申請人可以提供公正正確的使用清單，且是依照實際使用量的清單。
9. 最後還是要再次強調 OTT 費率是全新費率，在原費率中並沒有涵蓋 OTT 的使用行為，OTT 費率是經公告才有的。那為什麼不在原費率修正，主要原因有二，目前原費率還有適用的利用行為，如修正後會變成大幅修正，且修正費率也是費率變更，難道就可以避免費率被審議嗎？又申請人一直主張營收下降，所以要降低費率，但查詢公開資料時發現，在 2020 年的調查中有 96% 的人有使用 OTT 平台，平均一人收視 3.2 個平台，其中付費的平台有 1.7 個。故 OTT 已是國人生活的一部分，利用情形是成長的，與申請人主張大幅下降有落差。再來從公開資料顯示，OTT 已成為影視市場的主流，在亞太地區的成長持續上升當中，看不出有申請人表示的經營極度困難之情形。假設今天要開店，就要付店面租金、水電費等成本，不能因為營收變差就說不要付這些成本，換過來，在無體財產權時，以經

營電視台為例，包括購片金等，都是成本項目，都應該要納入企業經營的考量，唯獨授權金卻被提出檢討要減少，而以收費太高造成經營不好為理由，這對權利人而言極不合理。

10. 申請人主張 OTT 經營中所用音樂量少且重要性低，如利用音樂不重要，為何從電影到廣告都要使用音樂，假如把片頭片尾略過不要聽，為何它仍為國內國際上電影領獎的重要獎項。在電影裡音樂是重要且不可取代、不可或缺的因素。目前政府也看好經濟持續向上發展，希望費率也隨同經濟發展，利用人收入高，權利人收到的使用報酬也高，創造雙贏的局面。

（七）MUST 法務暨授權部范佩珍經理

1. 協會剛剛的簡報或官網都已經有敘明為何訂定 OTT 費率，國人收視習慣已經從電視台轉移到網路，愈來愈多產業加入 OTT 服務，在日趨成熟狀態下，協會當然要針對新興服務內容訂定費率，剛剛中華電信提到協會未跟中華電信做協商一事，中華電信是 OTT 協會會員之一，協會在 110 年初就已經開始跟 OTT 協會進行協商，一直到 111 年才公告費率，並不是沒有經過事前協商的程序。
2. 原費率訂定及審議時，網路的利用並不像現在這麼發達、便利，有影音內容的大概就是入口網站、搜尋網站、社群網站、影音平台、部落客，甚至是電視台自己的官網，OTT 是 2016 左右開始，所以再次重申協會從來沒有訂 OTT 的費率。費率是穩定授權市場的根本，所以需要針對服務內容及產業規模量身打造，不是貿然訂定，集管團體無法先知先覺，費率的產生通常要經過了解產業，在經過一定作業流程及法定程序才能公告實施，故是因應 OTT 產業成熟才訂定的。新興產業尚未形成一定產業規模前，為應費率變動最小原則，通常以協商方式進行較為經濟。至於本件為何定訂定，簡報已做說明。
3. 音樂的利用也是成本本之一，不是用了之後才談，如果市場是如

此，將變成產業先發展，作者的權利放在最後，當集管團體授收費未符合權利人之權益時，將產生權利人拿回權利自己授權，將不利於便捷授權之目的。希望委員跳脫既有框架與思維，不能讓作者永遠是被犧牲的一群。中華電信有提到現行串流費率和 OTT 串流費率是重複的，可能會有重複收費爭議，剛剛已有介紹，原費率服務型態與 OTT 費率不同，當然是擇一適用，不會有重複授權的問題。

4. OTT 協會提到應該要由內容提供者支付而非平台，我們很納悶，OTT 是行為人，為何支付權利金是由影音業者支付權利金，更遑論拆分或購片制，難道每一個平台都單純是拆分或購片制嗎？沒有綜合型態嗎？一定是有的，故很難用前述作區分。

（八）主席

大家發言踴躍，但如果雙方能夠事前協商好，就不會坐在這裡，表示對這項費率雙方都有很多的意見，但意見交流會的目的不是各持己見，而是了解問題及癥結，原費率是否就不能適用，是否要對 OTT 另訂新費率，當然要與利用人多溝通獲取共識。今天是意見交流，本局了解問題很多，為了聚焦，所以事先準備六個議題，而剛剛 MUST 已先就議題簡報說明了，故請申請人針對剛剛 MUST 的說明，有無要先回應？

（九）台灣線上影視產業協會錢大衛理事長

1. 謝謝 MUST 剛剛做了很多說明，但認為 GDP 的消長是跟服務收費有關，不是跟費率有關，假如 GDP 好，國民收入高，大家願意付錢，其中包含會有使用報酬的部分，並不是 GDP 直接與費率有關。以 OTT 而言，以前的 OTT 主要採付費制，今年開始連 Netflix 和 Disney+ 都開始開廣告模式。OTT 協會並不是說免費模式就不付錢，免費時仍會有廣告收入，所以並不是把付費跟免費分開來算，而且免費的照 MUST 公告的 1.12 元標準，業者是完全無法支付，會使免費的商業模式無法運作。

2. 協會的會員從來沒有認為音樂不重要，很多協會會員都有付錢，有些會員希望跟 MÜST 談使用報酬，但因費率高達 3.5%，而無法跟 MÜST 達成協議，甚至有些會員付了錢還被退回。協會的會員有硬體商，也有廣告商，並非都是平台商，所以計算比例時需要注意不同的對象。此外，平台經營的型態多元，但 MÜST 角度認為不分類，但協會認為不是，所以協會提出的計算公式，就是要以與音樂利用有關的部分去算使用報酬，有關公式數字，秘書長與其他協會會員會補充說明。

（十）Netflix 授權代表 Benjamin Brassington

1. 剛剛提到使用報酬與 GDP 的部分，個人有一點不同意見，如果要用 GDP 的成長當作使用報酬的基準去調整收費，長期來看的話，以 MÜST 的費率到最後可能會收到平台業者百分之百的營收，因平台除音樂的利用外，還有很多成本支出。MÜST 表示要提高費率的其中一個原因是之前免費現在是收費，對此也有一些意見，如果 OTT 平台向使用者收取到更多費用，因 OTT 營收提高，MÜST 收到的使用報酬也會增加，而不是單純把使用報酬率的百分比提高來增加使用報酬。
2. MÜST 表示收費是比照國外的集管團體，但現在的情況並不是這樣，國外的集管團體並沒有像 MÜST 這樣高的收費費率，國外的集管團體有同時管理公開傳輸權與重製權者，但 MÜST 只有代表公開傳輸權，收取的費用卻比國外同時管理兩種權利的集管團體還高。

（十一） 主席

MÜST 表示其費率是參考國外 GDP 成長與我國比較去調整訂定，並沒有說以後的費率就要按照 GDP 逐年去調整。

（十二） 理律法律事務所蕭秀玲律師(Netflix 受任人)

MÜST 剛剛提到三個國家的成長比例，但 MÜST 並沒有提供 GDP 的資料來源跟計算依據，希望 MÜST 可以提供相關資訊，並供紀錄，本案先前智慧局供雙方書面意見交換時，就發現 MÜST 計算是採 GDP 的成長比例，此項計算基礎是有問題的。另外，不論是日本或韓國的費率，都是包括重製權和公開傳輸權。但 MÜST 訂的 3.5% 只有公開傳輸權。

（十三） 主席

國外幾個主要國家集管團體的費率資料本局都有蒐集了解，目前日本、韓國的使用報酬率都含有重製，但 MÜST 只有公開傳輸，在費率的利用權能上，並不相同，如要參考，可能還要精算調整，當然雙方都可就此部分再協商討論。

（十四） 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

1. 針對 MÜST 發言的其中一點提出抗議，MÜST 說 OTT 有會員不排除利用審議程序規避付費一事，據了解有會員以原費率的 0.8% 支付暫付款，被 MÜST 退費拒收，亦有會員詢問是否可以先用 0.8% 支付，MÜST 直接回絕，所以 MÜST 統計出 43% 有付費的情況與事實不符。更遑論 23 家會員中有硬體商也有廣告商，並非都是平台，協會並沒有要利用審議程序逃避付費，只是透過審議程序主張合法權益。
2. MÜST 在過去公開傳輸的使用報酬率或其他費率的收費，都是以相關營業收入作為計算基礎，卻單獨針對 OTT 改成年度總收入，理由未充分，說明也不合理。又 MÜST 提到中華電信有提供寶塚歌劇，請說明為什麼所訂費率比日本費率還要高的理由。另外 OTT 收到的營收中也確實支付給內容商、版權商，請 MÜST 找上述利用人以收取音樂授權費。
3. 關於協會提出的費率計算公式中扣除 80%，剛剛已經說明，OTT 一般會支付 50% 到 70% 給內容商，單片租借最高甚至要拆 85% 給內容商，另外還有 15% 到 30% 是拆給付款平台，此為產業營運的商業模

式，以此方式計算並不是沒有根據。

4. 如果要求使用清單必須由利用人提出，那 MUST 擁有的詞曲資料庫，請依照修正後的集管條例進行公告，OTT 才有可能比對使用清單，OTT 平台不是專業人員，沒有那麼多人力就節目內利用的音樂內容一一比對提供清單，例如平台上架 100 部到 200 部影片，並無法區分出來到底用了哪些詞曲，請 MUST 先把詞曲資料庫整理出來，讓協會會員比對，收費的是 MUST，MUST 有責任提出，由 OTT 提出清算並不合理。

(十五) 主席

集管條例第 37 條規定，利用人要提供清單，因為用了哪些歌曲，利用人原則上應該要比其他人更清楚，但雙方可以另行約定提供或不提供。針對今天本局所提出之討論議題，MUST 已經有回答，因為是意見交流，還是要讓雙方充分表達意見，但今天也有許多委員關心本案費率而來參加，先讓委員聽取大家意見後，等一下會留時間給委員表示意見，故還是請大家針對討論議題簡要回答。針對議題一，剛剛 MUST 說明他們認為原訂費率並沒有包含 OTT，因為 2016 年 OTT 元年開始後才協商費率，所訂定的是全新的費率，此部分申請人是否要再做說明。

(十六) 中華電信法律事務處魏惠珍副總經理

既然日、韓沒有特別訂定 OTT 費率，MUST 要新增費率，應該要敘明適用的對象跟原本費率之間的差異，讓大家解有何不同，但在 MUST 的回應中只說明一句話，就是不一樣，而以前的費率並不適用，所以要新增，沒有就本案訂定費率的理由作具體客觀事實的陳述，其與原費率究竟有何不同，是應該要再釐清的。

(十七) 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

OTT 會員在 2016 年之前就有與 MUST 簽約的業者，都是以 0.8%為基礎進行談判，此費率並非不存在，當時就是以 0.8%為基礎來計算 OTT 平台的費率。

(十八) 主席

2016 OTT 元年不是指 OTT 2016 年才開始發展，應該是很早就有這樣透過網路進行之影視服務方式，針對剛剛申請人提出的問題，MUST 有沒有再補充。

(十九) MUST 法務暨授權部崔玉琪主任

針對中華電信提到日、韓沒有特別訂定 OTT 費率部分，剛剛簡報已經說明韓國是重新訂定 OTT 費率，MUST 有參酌日韓訂定標準，訂定的原因和理由已經說明清楚，如果參加人還是不清楚，也容許後續我們再跟他們做說明。

(二十) MUST 法務暨授權部范佩珍經理

剛剛提到 2016 年 MUST 跟 OTT 會員有部分達成授權，是以 0.8%費率做計算評估，就是因為 OTT 是剛在台灣發展，MUST 沒有相對可以適用的費率，為了讓產業與授權共榮，即便沒有可適用的費率，所以才採 0.8%之費率估算，但也僅止於評估，與該業者的合約中並沒有約定費率，這也是 MUST 強調從來沒有 OTT 費率的原因。

(二十一) Netflix 授權代表 Benjamin Brassington

MUST 表示 0.8%已經不適用了，但 0.8%的費率水準跟其他國家集管團體相較其實是相當的。要考量 MUST 只授權公開傳輸，如果看日本、韓國的費用都包含公傳權與重製權，就會發現 0.8%是合理的，是跟其他國

家集管團體費用相當，故原費率是可接受的。

(二十二) 主席

議題一討論到此，針對議題二 MUST 要不要再補充說明，因為公告費率就只有串流形式，但串流的服務內容除串流外，有可能包括一定期間可以讓消費者下載，不知道市場上這種多元服務型態用的多不多，MUST 公告的費率是否也適用此種利用方式，還是不管有無提供下載都適用此項費率。

(二十三) MUST 法務暨授權部范佩珍經理

針對主席的問題，剛剛在簡報裡已清楚說明，業者所謂的下載只是暫時性離線收看，並不是實質下載，在法律上定義是不同的，為什麼還要區分這樣的內容，MUST 不太理解。但是如果業者或主管機關希望我能再區分，會回去研究。

(二十四) 主席

只是想釐清公告費率的適用範圍，故請 MUST 做說明，所以 MUST 認為一定期間的離線下載也是串流服務的一環，離線服務就包含適用在這項費率中嗎？

(二十五) MUST 法務暨授權部范佩珍經理

沒錯，MUST 的主張就是這樣。

(二十六) 主席

申請人針對此議題有無意見？

(二十七) 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

原費率有區分新聞頻道是相關營業收入的 0.3%，協會的會員裡有單純的新聞頻道，現在不區分不同類別，縱然是綜合類型，還是新聞類型均一價，如此則統一收費是不合理的，仍希望有不同的費率。

(二十八) 主席

此項建議納入紀錄，請 MÜST 考量，接著進行議題三。

(二十九) MÜST 法務暨授權部范佩珍經理

如 OTT 平台業者可以清楚提出不同的頻道、平台或是不同內容相關對應的營業收入，當然可以會後再就這個部分來討論。據了解，業者已經拒絕提供所有收入資料，所以 MÜST 很難評估此訴求是否可以往下進行。

(三十) 主席

其他國家 OTT 費率還是有區分音樂使用量的情形，針對這個部分 MÜST 表示無法就 OTT 使用情形予以分類，申請人有沒有要說明？

(三十一) 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

MÜST 剛剛的說明應該是指 OTT 的會員無法提出不同的營業收入資料，但因 MÜST 只有 3.5% 一項費率，新聞類別難以個別談判降到 0.3%，應該是由 MÜST 對新聞類別提出一個費率，再來談該費率是否合理，而不是此類 OTT 從 3.5% 進行拉鋸。

(三十二) 主席

進入議題四，Netflix 主張要扣除相關稅費，MÜST 有何看法？

(三十三) MÜST 法務暨授權部范佩珍經理

關於總收入的定義，當時我們在考量這個文字的時候，是因為授權實務上，要求業者提供相關營業收入時，業者通常都沒有辦法提供或拒絕提供，在無法判斷業者營收之情況下，以年度總收入來認定收入基礎，是一個比較客觀且可採用的數字，且總收入只是費率架構之一，至於是不是如 Netflix 所述應扣掉相關項目，就如同公播費率，費率就有明確扣除一些內容，這也是一種計算費率的模式。但 OTT 費率訂定時並不是以扣掉相關稅費來設計，主要是希望在授權時所採認收入基礎，雙方能有客觀數字可以認定。

（三十四）金委員世朋

1. 雙方都是針對費率提出意見，實際上收費的計算就是兩個關鍵，一個是收費基礎，一個是費率，大家都注意到，這次費率的基礎架構是有變更的，個人認為 MUST 這次是雙重漲價，基礎擴大，費率也上漲，是這次爭議主要的問題。其實在計算費率基礎時，用收入或 OTT 提出的所得概念，兩者是不同的，營業稅是收入的概念，所得稅是賺多少錢，MUST 說的也對，OTT 賺不賺錢與 MUST 無關，因為支付的是成本，所以業者在經營時就要考慮進去。但 OTT 提出的扣除項目並不是代收代付的概念，而是成本的概念，假如是代收代付，例如買賣電視機，向製造商買來，錢已付給他，這不是代收代付，這是成本，問題是到底要以收入來做計算基礎，還是以所得作為計算基礎，這是問題所在。如果是以所得為基礎，所得會小，甚至是負的，那就收不到費用。所以要釐清到底計算的基礎是什麼，是收入，還是所得。OTT 協會主張的是所得，不是收入，扣這扣那就變成所得概念。
2. 營業稅稅率是 5%，營利事業所得稅稅率是 20%，這就是基礎不同，因為營業稅基礎是收入，不管盈虧都課 5%，所得是賺錢才課 20%，兩者不同。至於所謂 Netflix 提到要扣掉銷售稅，銷售稅是在某些歐美國家，他是作為成本，我們國家是加值型營業稅，那不是成本，

也不算在收入，所以是沒有扣的道理。至於資金義務，我不太了解，可能是指利息的概念吧，有什麼利息，那也是不能扣的，所以扣除這些項目就變成是以所得為計算基礎，那費率可能就變 30%，這點必須要釐清。

3. 個人比較同意的一點，是其他費率都是用相關營業收入作為基礎，為什麼這裡變成年度總收入。如 OTT 的年度總收入，是兩倍於相關營業收入，假設年度總收入 100 元，相關營業收入只有 50 元，那費率又從 0.8%變成 3.5%，就是雙重的漲，基礎變大，費率又變高。所以這個議題一定要先釐清，用年度總收入或相關營業收入都無所謂，基礎確定後，再談費率。當基礎擴大時，費率必須要降低，否則就是雙重漲價，不合理。

（三十五）主席

確實年度總收入就是一個計算基礎，以往的費率大多是用相關營業收入作為計算基礎，今天用年度總收入作為計算基礎是不是妥適，雙方可以再提意見。

（三十六）台灣線上影視產業協會錢大衛理事長

謝謝金委員的說明，這也是協會會員們大家看到的，第一個就是相關營業收入變成總收入，第二個從 0.8%變成 3.5%，是雙重漲價。對我們而言，既然調漲，當然相對應要扣除一些項目，但協會要澄清，每一家公司可能營利的內容不是只有做 OTT 這個項目，例如有些公司還有投資戲劇，這跟 OTT 事業無關，這個投資如果有賺錢，收入也不應該跟費率有關。有些公司有賣機上盒，只是硬體買賣，這也跟 OTT 無關。所以不應該是總收入做費率計算基礎，還是應該要以相關營業收入為基礎。

（三十七）主席

今天大概不會有溝通的共識，但確實可達到釐清一些問題的目的，會後雙方還是要針對這些問題再去溝通，化解疑慮。本項費率中，MUST 註明是以年度總收入係包含節目及或廣告自網際網路播出至家庭訂戶收視之全程各階段公開行為所生使用報酬之總和，因為 OTT 的模式就是平台到用戶，還有所謂各階段嗎？加註這個的意思為何？有線電視才有原播送、再播送等，這個問題請 MUST 回去再考量。進入議題五。MUST 提出對 OTT 計算公式的質疑，MUST 的市占率在實務上如何計算？是否值得信賴等，現在有可以適用的計算方式嗎？如果要採這個模式，有許多要件要先確定，雙方是否應該要再協商？

（三十八）CATCHPLAY 溫珮芬法務總監

補充說明關於建議費率乘以 1.25% 的由來，MUST 舉例房東收租金 10 萬不能扣東扣西，想釐清租金的標的是整個房子，但 OTT 上架的是影音內容，用戶付費，看的是劇情、演員和劇本，假設戲劇 90 分鐘，MUST 管理的音樂占比可能只有 10 分鐘不到，如果音樂在電影裡的角色，以租房子比喻的話，比較像是地磚，因為租房子時地磚已經黏在上面，沒有辦法溯源，甚至房子是二房東經過轉授權到平台上架，MUST 主張自己是地磚的代理商，就每一片地磚要收權利金，對 OTT 業者會有困難，更何況房子也不是整個都鋪滿，只有部分，所以要怎麼看音樂占這部戲劇的價值，以本公司實際上在製作戲劇的總成本中，音樂所占製作費用，如果是找一個全新創作知名音樂，至多大概只占總成本的 3%，通常會在 1%，所以戲劇中音樂讓觀眾所看到的價值大概就是這個 1.25%。

（三十九）MUST 法務暨授權部范佩珍經理

每一家公司製作的成本都是相同的嗎？相關的數據用口頭上報告就可以採用嗎？

(四十) 主席

此部分目前無交集，仍應由雙方於會後再去溝通，很難在意見交流會釐清。議題六剛剛雙方都已經有表示過意見，如果有要補充，等下有時間可以再補充。接下來時間請在場的委員是否有想要詢問雙方問題或建議，請提出問題。

(四十一) 李委員瑞斌

1. 有兩點建議給利用人，剛剛 OTT 協會提到 MÜST 國外著作專屬授權問題，個人建議這件事不要再延伸，因為集管團體是經過智慧局特許，特許的條件之一就是會員必須是權利人或專屬被授權人，而且集管團體不只 MÜST 一家，有管理國外著作也不限 MÜST 一家，利用人如果繼續延伸質疑這個，個人會覺得是在質疑智慧局的特許有問題。所以雙方今天的交流，應該要往金委員所提的方向去討論，怎麼去界定範圍，然後費率的百分比怎麼計算去討論。
2. 另外要提醒利用人，如果到目前為止都還沒簽約的利用人是把自己處在一個侵權的法律風險中，不只是有 MÜST，還有可能會使用到其他集管團體管理的著作，剛剛 OTT 協會提到曾經有要依照 0.8% 去支付暫付款被 MÜST 拒絕，可以理解 MÜST 拒絕的原因，是因為 MÜST 如果收了 0.8%，他就不用提 3.5% 了，等於他承認 0.8%。所以目前為止沒有取得授權的利用人是處在法律的風險，因為進入審議時間會很長，這段時間如 MÜST 可以跟利用人先協調一個介於 0.8% 和 3.5% 之間的金額，比照暫付款方式處理，至少不會有法律風險。
3. 接下來我有兩個問題，第一個問題對 MÜST，MÜST 提到有 12 家業者已經簽約，這 12 家已經簽約者，和 MÜST 的合約是怎麼簽的，相關收入、總收入如何約定的？第二個問題是對 OTT 業者提出的公式，有一個平台總點擊數當分母，分子是音樂類減掉已付過集管團體版權費的點擊數，音樂類如何解釋？是指有用到音樂，還是純音樂的

節目，要先說明。減掉已付過集管團體版權費，這邊指的是什麼？

(四十二) 陳委員依玫

1. 首先請教 MUST，OTT 的定義有沒有包括 YouTube? 有沒有包括 Facebook 現在積極要推的短影音 Reels?
2. 第二個要請教，從原來 101 年經嚴謹審議的費率中，特別又拉出來另訂 OTT 費率 3.5%，如果有一個業者簽了，是所有平台都適用嗎？衛星公會會員長期都尊重授權，希望維持產業發展，但這些費率架構的設計基礎和提高費率，會不會導致內容產業的崩盤，或是很難運作？例如製作方另簽了 OTT 費率，OTT 平台再支付一次，是不是會有重疊的部分，會不會 101 年審定的費率付了一次，還要再付 OTT 費率？OTT 費率簽了之後，是所有 OTT 平台都可以上架嗎？是全平台概念，還是要依照業者所簽的？製作公司簽了只能上某一個 OTT 平台，還是要上 23 個平台就要付 23 次？
3. MUST 網站有一段特別的說明(註：「適用態樣及相關收入需參酌實際利用行為之型態與內容，依授權實務與相關法令辦理。新型態利用行為不當然適用本項費率。」)這是 101 年費率審議時的公告內容嗎？而且 101 年的公傳費率，裡面也含了下載跟串流，實務上也是有簽約行為，所以這兩行說明目前放在網站上，如果這項加註不是 101 年費率審議的結果，應該要加註時間說明，否則利用人會誤會是 101 年審議結果，在此要特別說明這項加註不是當時費率審議結果內容，是後來 MUST 自行認定和解釋的。
4. 現在的爭執，不論就法理架構或市場的實務面而言，應該未付費的要趕快付費，OTT 會員就回到 101 年 0.8% 趕快付錢，因為現在是針對新公告內容，而費率在當年沒有這兩行(註：「…新型態利用行為不當然適用本項費率」)，所以沒有不含任何新產生的態樣，該費

率也算是客觀的標準，當年審議是嚴謹有先見之明的，幾乎涵蓋網路上所有利用行為，後面產生的應用不外乎就是串流和下載，是合理的，所以實務上建議就回到 101 年費率去適用就好。

(四十三) 賴委員文智

1. 費率審議在談比率時是不談 GDP 的，因為 GDP 的差異會反映在營收、收入，所以有參考到 GDP，大概會是在單次點擊，涉及新台幣單次計價，才会有 GDP 的差異，用 GDP 的成長率作為費率提高的原因是完全不合邏輯的。大家在同一基礎上溝通比較好，這種很不合邏輯的，個人覺得不用拿出來談，審議時也不會採。
2. 當年審議公傳費率時並沒有排除 OTT 的形式，局裡提出的問題就有提到，MUST 如不滿意原訂定費率標準，是可以提出變更，但說原先公開傳輸類型與 OTT 完全是不相符的，完全不適用，個人覺得從法制上說不過去。費率數額可以變更，但講清楚變更的原因與新訂的內容，新的列出來後，再明確指出除了 OTT 以外，其他的是如何適用。所以這應該是採費率的變更方式處理，不是新增費率。MUST 要注意，進到費率審議時，變更或新增是不同的。
3. 針對暫付款的問題，如果是費率變更的話，依集管條例第 26 條規定，利用人可以依變更前的使用報酬率直接支付暫付款，所以我不建議 MUST 退利用人暫付款，就算退了，只要利用人證明他有要付，還是有產生支付暫付款之行為，應不會有刑事責任。
4. 交流時雙方應該要對等溝通並相互修正，OTT 協會如果認為原先的費率是合理的，那主張要有一貫性，如果認為原先費率合理，又另外提一個建議費率，這樣前後論述會比較讓人無法理解，到底 OTT 想適用哪個費率，希望雙方可以在符合法律規定又切合實務需求的情況下去做溝通，至於要提出其他證據等資料，在溝通階段應該不用這麼嚴謹，而是協商出一個大家可以接受的方式。對 MUST 而言，如果要提出新訂之費率應該要附理由。理由不是為什麼要新增費

率，還要包括費率怎麼決定出來的。如果公告時沒有說明怎麼決定出來的，利用人就很難舉證哪裡不合理，而雙方就會很難溝通，希望能就這部分具體說明，例如費率是 3.5%，就要給合理的理由，但用 GDP 的成長則完全不是理由。

5. 建議先回頭去看原費率訂定時，主要是參考日本 JASRAC 的費率，然後去做修正，修正確實也包括 OTT 協會所溝通的事情，一個是 JASRAC 是包含重製和公傳，利用人有提出，MÜST 應該要具體回應。第二，費率審議時，也曾評估 JASRAC 是集管團體管理日本大部分的音樂著作，但在臺灣不是這樣，所以會有各集管團體比例調整問題，大家回去看費率審議紀錄，是有考慮過這些事情，今天訂費率時，要跟過去不同，要拿資料出來說明為什麼過去的不合理，才能加速雙方溝通以及加速案子盡快進入審議會討論。回頭去看過去審議時考量那些因素，對雙方都有幫助。

（四十四）章委員忠信

賴委員所提的我大部分都同意，想要追問從 MÜST 的角度，既然在公傳領域裡有 OTT，MÜST 認為是新的模式，但當時費率審議時並沒有把它排除，看起來是在裡面。此外，就我個人經驗，以前都看有線電視，現在情況不同，大家都往公傳 OTT 去了，MÜST 有沒有全配套式方法，2300 萬人不是公傳就是公播，既然公傳要增加，那公播是否會減少？市場的消長、科技的改變本來就是這樣。雖然也可以主張 OTT 在公傳裡是特別的，那原來的公傳和公播是不是要變少？如果能一併檢討，會比較有說服力，因接收影音內容時間不變，但管道改變，是否有全面性的考量。也許 MÜST 已經有一些計畫，希望可說明一下。

（四十五）李委員芃君

首先必須重申，文化發展不應該只有顧到創作人，也要顧到文化的傳播和擴散的平台和業者。針對這個費率，第一個是計算基礎真的非常

不合理，如果是以年度總收入替代相關營業收入，剛剛也有委員提到，營業稅和營所稅是不同概念，如果用年度總收入，費率又很高，對市場發展是不利的。第二個是 3.5% 費率不合理，已經有委員提到，MUST 提出 GDP 計算模式，我個人也覺得非常不合理，GDP 和 GDP 年增率不同，GDP 臺灣和日本較相當，年增率是台灣較高，GDP 年增率一定是開發中國家是最高的，費率不可能是用年增率來考量去收取費用。再來是 OTT 的定義要明確，剛剛提到 IPTV 好像不等於 OTT，那 OTT 到底包含哪些，OTT 業者或 OTT 平台定義又是如何，因為 OTT 基本上都跨裝置，例如從電視或手機出來的就不是新媒體，IPTV 加上 VOD 又是什麼模式，如果是新費率，定義一定要更清楚。智慧局一定希望大家要有協商，如果不是那麼合理的費率，應該要退回，雙方重新協商後再議。

（四十六）主席

雙方有做協商但沒有共識，今天舉辦交流會，就是希望彼此表示意見，釐清歧見，有利雙方會後再做協商。針對委員的意見，申請人有無要回應？

（四十七）台灣線上影視產業協會何明達秘書長

針對剛剛委員提到公式的問題，公式設計時，是預想要適用到全部的集管團體，所謂的音樂類是指在 OTT 平台上，影片有用到音樂的才屬於音樂類，所謂扣除已付過集管團體版權費，這是指要先扣除已經付給 ACMA 或 TMCA 的費用，扣除後才去除以平台總點擊數，再乘以市占率。對於市占率也有進一步說明，協會的預想的是，因智慧局有在做音樂資料庫，如果用音樂資料庫做基礎去看市占率，假設 MUST 在國內有 28 萬首，時間有限的情況下，消費者整個市場就是聽幾百首，占整個市場的播放率到底是多少，再去乘上點擊數，乘出來的金額再乘上費率，才是 MUST 該收取的費用。第二階段是希望市占率是播放次數的市占率，就我們所知，日本的 NexTone 已經有做到可以用播放次數計

算，這才是真實的，對還在市場上具有商業生命力的詞曲計算出的貼近市場的市占率，但日本要去取得 NexTone 的資料時必須付費，假如政府單位可以將音樂資料庫擴大到播放次數，那我們樂見這樣的發展，但如希望權利人或利用人彙整這些資料，因為平台建置，則需要另外的成本。

(四十八) 李委員瑞斌

可否再說明清楚市占率如何計算？

(四十九) 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

假設 MUST 主張 8200 萬首歌，在國內其實播不到這個數量，因為有些不具有商業價值，不會放到戲劇裡，所以是以 MUST 擁有的曲目，去除以音樂資料庫在國內有使用到的總音樂資料庫。

(五十) 李委員瑞斌

有被使用到的是分子，總曲庫是分母？

(五十一) 台灣線上影視產業協會何明達秘書長

第一階段是用總曲庫，第二階段是仿 NexTone，是實際的播放數作為分母。

(五十二) 李委員芃君

建議智慧局還是要謹慎，MUST 是一個指標，我們還有兩家集管團體，還有個人部分，如果核下來是總收入以及 3.5%，還有兩家會疊加上去，依照市占率往上疊加，另外還有重製。重製如果也比照類似做法，也是會加上去，音樂版權也是各家疊加上去的，這是以業界角度來看，給大家一個提醒。

(五十三) 蔡委員仁惠

2016 年後因為大家愈來愈多使用 OTT，所以會去談 OTT 元年，表示生意愈來愈好，愈來愈多平台加入。但每一個廠商加入營運時，就如同 MUST 提到的，應該要把權利金算在成本裡，本公司是出版社，在計算成本時就會把權利金算進去。針對 OTT 列出來的公式，有太多地方需要協商，也不確定，這會增加協商的困難度，會建議 OTT 在提出計算標準時，可以盡量簡化，可以促進協商。另外，MUST 提出權利金 3.5%，我認為這部分收到 3.5% 是蠻高的。剛剛 Netflix 提到跟日韓比較 0.8% 算是合理的，但應該還要再往上一點，有些利潤部分被隱藏，我是建議在 0.8% 往上加，但 3.5% 確實是蠻高的。

(五十四) 金委員世朋

假如 MUST 是以總收入 3.5% 計算，我不知道 OTT 的純利率是多少，假如純利率只有 5%，而收 3.5%，100 元只賺 5 元，他就拿走 3.5 元，按照總收入的 3.5%，就是這個概念。總收入 100 元，才賺 5 元他就拿走 3.5 元，所以我認為這費率是高的。營業稅是 5%，但是營業稅不是經營者成本，是消費者付的，這有點代收代付的概念，但會計上不是做代收代付。所以總收入的 3.5%，就是你賺的錢我就拿走 3.5%，假如 OTT 純利率只有 5%，這個費率是高了一點。

(五十五) MUST 蔡琰儀總經理

謝謝各位委員今天的建議和說明，感覺上各位委員也希望 MUST 跟 OTT 協會再討論費率的架構和處理一些問題，這部分會後再跟秘書長和理事長約時間再討論，不知道申請人的意見如何？

(五十六) 主席

任何的費率案智慧局都是希望當事人能夠先協商，如果協商有結論，

甚至可以不用審議，例如費率做一些調整，達成共識，也可撤回。很高興今天都有充分的意見表達，有任何書面意見或問題都可以再給智慧局，剛剛 MUST 也說會再持續溝通，智慧局也樂見這個事情朝正向發展，希望會後大家可以持續協商，讓音樂產業向前走，讓 OTT 發展更順利，權利人也得到應得的使用報酬。

(五十七) 吳委員蓓雅

1. 作為音樂創作者，想要分享一些看法，我的工作與配樂的製作公司以及影視製作單位都有關聯。我不是 MUST 的會員，是獨立創作者，所以作品沒有交給集管團體管理，權利都是自己管理，遇到的問題是，配樂的公司想要使用我的音樂，或希望我為他們創作時就先談授權，其實他們跟影視單位也會談授權，他們之間會有協議，不管如何，一定會產生授權的費用，但我並不知道這個內容另外上了平台後，還要再被抽一次授權，因為我是製作端的人，所以比較不清楚後面會發生的問題。
2. 如果後端上架增加影視製作成本狀態下，會對臺灣音樂跟影視製作產業不利，舉一個例子，大家追劇時，不知道有沒有發現，臺灣的原聲帶產業跟其他國家比起來很萎縮，是因為沒有在意到 OST，就像剛剛大家在討論這些影片到底音樂占的百分比有多少，其實有很多配樂公司是沒有跟 MUST 簽約的，不知道在授權費用上他們是如何洽談細節，但確實會造成配樂公司或影視公司的壓力，所以只好萎縮自己的創意減少成本，這個結果對音樂產業不利，對創作者而言，不管是做音樂還是做影視，甚至是幫助影視做配樂的人，照此情形發展下去，想像上未來會更困難。
3. 影視使用音樂是一直都存在的，且使用音樂有愈來愈多的趨勢，以前看的電影就都有很多的主題曲，其實包括串流平台上的音樂類的內容，確實有增加，包括所有的影片都增加，就比例而言，很難判斷是不是真的有大幅成長這件事情，搞不好只是百分之 5 或 10 是

音樂，然後兩個月或一個月就會更新，但不會改變比例，這也是有可能的。

4. 以一個作者的立場，還有一件事想跟大家分享，有時候大家會覺得為什麼有些作品會用免費授權，是因為需要宣傳，所以會用免費交換，例如最近我們在推廣新的台語歌，但因很多的影視單位或串流、電視台，不太推台語內容，可能認為多數觀眾看不懂，但我們想推廣，只好談免費授權，他們才願意上架，這是作者艱辛的地方。

(五十八) 陳委員依玫

我剛剛有幾個具體的請教，還是蠻希望 MUST 可以回答，事後書面也可以，包括有沒有含 YouTube。

(五十九) 主席

今天大家都已充分發表意見，也有許多的問題仍待持續溝通了解。為後續審議的順利進行，本局會再整理一些問題進行詢問。另外 MUST 表示會後會跟申請人再做協商，希望能就今天的問題大家可以再好好討論協商。另請 MUST 簡報可以提供本局作為審議的參考，今天會議就到這裡，謝謝大家。

九、散會：下午 5 時 30 分