

經濟部智慧財產局

國際著作權集體管理團體使用報酬率
決定機制之研究

期末報告

計畫主持人：林廷機 教授

協同主持人：張懿云 教授

研究助理：許慈真、吳宗樺

時間： 中華民國九十六年十一月九日

國際著作權集體管理團體使用報酬率決定機制之研究

大綱

第一章 緒論.....	9
第一節 研究動機與目的.....	9
第二節 研究內容與範圍.....	11
第一項 著作權集體管理「使用報酬率決定機制」之國外立法制度研究.....	11
一、研究客體.....	11
二、研究範圍.....	12
第二項 提出「著作權集體管理團體使用報酬率」之具體審議原則.....	13
第三節 研究方法與步驟.....	13
第二章 英國著作權集體管理團體使用報酬率之爭議處理制度.....	15
第一節 著作權審裁處之設立及其背景.....	15
第一項 英國著作權集體管理團體之源起與發展.....	15
第二項 審裁處之設立必要及其制度目的.....	16
第三項 著作權審裁處之性質與功能.....	17
第二節 著作權審裁處之程序.....	19
第一項 審裁處之組織及其程序事項.....	19
一、人員編制及其任職資格.....	19
二、審裁處成員之相關規範.....	20
三、審裁程序規則之制定.....	21
四、審裁程序所生之各項費用負擔及利息之決定.....	22
第二項 審裁處之管轄範圍及費率爭議處理程序.....	24
一、概說.....	24
二、授權方案或授權之提交案.....	27
三、授權方案或授權之申請案.....	30
第三項 審裁程序之其他事項與(審裁)原則.....	33
一、審裁程序事項.....	33
二、審裁原則.....	34
三、競爭報告之影響.....	35
第四項 審裁處有關費率爭議決定之效力.....	35

一、有關授權方案之命令其效力內容.....	35
二、有關授權之命令其效力內容.....	37
三、救濟途徑.....	38
第三節 英國集體管理團體之費率擬定與協商.....	39
第一項 費率擬定過程與考量事項.....	39
第二項 費率協商.....	40
第三項 審裁處對於費率擬定之態度.....	41
第三章 英國費率爭議之實務運作.....	42
第一節 概說.....	42
第二節 衛星電視台新頻道之費率計算標準.....	42
第一項 案例背景.....	42
第二項 審裁處裁決.....	43
一、新頻道費率之適用.....	43
二、系爭授權範圍.....	48
三、最終費率.....	49
第三節 航空器內音樂播送之費率.....	50
第一項 案例背景.....	50
第二項 審裁處裁決.....	51
一、費率扣減應考量事項.....	51
二、呈交證據之討論.....	53
三、裁決結論.....	59
四、最終費率.....	60
第四節 衛星電視台音樂著作公開播送之費率 (之二).....	61
第一項 案例背景.....	61
一、爭論焦點.....	61
二、當事人之費率計算主張.....	62
第二項 審裁處裁決.....	63
一、費率計算基準之爭執.....	63
二、過去協商結果之比較.....	71
三、相關費率之比較.....	72
四、裁決結論.....	76
五、費率調整.....	78
第五節 音樂聯合線上授權之費率.....	79

第一項 案例背景	79
一、提交案之當事人.....	79
二、JOL 與 New JOL	80
三、本案特色	80
第二項 審裁處裁決	81
一、審裁處之態度.....	81
二、New JOL 之爭議與內容	85
三、比較費率之檢視--MSPs 異議重點.....	90
四、關於毛收益問題.....	97
五、關於雙重收費問題.....	111
六、MSPs 的其他異議：應扣減項目	112
七、裁決結論及費率調整.....	113
第四章 加拿大著作權集體管理團體使用報酬率之爭議處理制度.....	115
第一節 加拿大著作權集體管理團體之發展源起及概述	115
第二節 著作權委員會之制度.....	117
第一項 加拿大著作權集體管理團體主管機關之發展.....	117
第二項 著作權委員會之組成	118
第三項 著作權委員會之權限	119
第四項 著作權委員會管轄範圍	120
第三節 著作權集體管理團體授權之費率提出與著作權委員會之審議程序.....	122
第一項 著作權集體管理團體授權之費率提出.....	122
一、費率提議	122
二、生效日期	122
三、費率審議前之暫時性措施.....	123
第二項 著作權委員會之審議程序.....	123
一、公報刊登	123
二、費率及異議繕本送交.....	123
三、鄰接權費率審議標準與考量因素.....	123
四、費率核准之公布.....	124
第三項 著作權委員會費率決定程序.....	124
一、聽證前會議（Pre-Hearing Conference）	124
二、寄發質詢書（interrogatory）	124
三、對質詢書之異議（objections）	124
四、質詢書之回覆（response）	125
五、被認為是不完全或不同意的回覆：	125

六、爭點 (cases) 之提出 (filing) :	125
七、補充性證據.....	126
八、法律議題之答辯 (brief)	126
九、聽證期間文件之提出.....	126
十、決定	126
第四節 現行公開演出或公開播送音樂著作及錄音之集體管理團體及收費標準.....	127
第一項 SOCAN.....	127
第二項 NRCC	132
第五章 加拿大費率爭議之實務運作.....	134
第一節 2003-2007 商業電台之公開演播-SOCAN 及 NRCC 第 1.A 號費率.....	134
第一項 背景介紹	134
第二項 各當事人之主張	135
第三項 證據	136
第四項 不參考美國之費率	136
第五項 NRCC 計價模式	137
第六項 其他計價模式	138
第七項 計價適當起算點 (starting point)	138
第八項 調整起算點	139
第九項 NRCC 與 SOCAN 費率間之關係.....	141
第十項 小型電台之費率	142
第十一項 低音樂使用量電台之費率.....	142
第十二項 談話性電台之費率	142
第十三項 最終費率	143
第二節 2003-2007 手機鈴聲費率.....	144
第一項 背景介紹	144
第二項 各當事人的主張	144
第三項 證據	145
第四項 法律爭點	146
第五項 費率訂定	147
一、SOCAN.....	147
二、異議人	148
三、著作權委員會.....	149
第六項 原音鈴聲費率	151
第七項 最低權利費用	152
第八項 支付授權費用的上限	152

第九項	最終費率	153
第三節	1991 年 SOCAN 費率決定	154
第一項	背景介紹	154
第二項	SOCAN 架構及營運	154
	一、關於 SOCAN 的設立及權限	154
	二、SOCAN 成員	155
	三、SOCAN 管理之音樂曲目	155
	四、授權費用分配	156
	五、國外支出及收入	157
第三項	所有費率之共同議題	157
	一、價格變動調整之考量依據：	157
	二、關於費率公式之欠缺一致性問題：	158
	三、CAPAC 與 PROCAN 合併對費率的影響	159
第四項	對 SOCAN 特定費率之反對意見	163
	一、關於第 1.A 號費率 (Tariff 1.A, 商業電台)	163
	二、關於第 1.B 號費率 (Tariff 1. B, 非商業電台)	167
	三、關於第 1.C 號費率 (Tariff 1.C, CBC 電台)	172
	四、關於第 2.B 號費率 (TV Ontario, 安大略電視台)	175
	五、關於第 2.C 號費率 (Radio-Quebec, 魁北克廣播電台)	175
	六、關於第 2.D 號費率 (加拿大廣播電視公司, Canadian Broadcasting Corporation Television)	176
	七、關於第 4 號費率 (音樂會)	178
	八、其他費率	179
第四節	線上音樂服務對音樂著作重製之費率決定 2005-2007	180
第一項	相關背景介紹	180
	一、費率適用標的	182
	二、加拿大和美國線上音樂市場	183
第二項	當事人	184
第三項	立場和證據 (Positions and Evidence)	185
	一、CSI	185
	二、異議人	189
	三、觀察	194
第四項	分析	194
	一、適當的費率參考基準點	194
	二、永久性下載的費率	198
	三、限制性下載和隨選串流的費率	203
	四、費率基礎	206

五、唱片公司的角色.....	206
六、支付的能力.....	208
七、核准措施	208
第五項 費率用語 (Tariff Wording)	209
一、定義 (Definitions)	209
二、適用 (Application)	210
三、報告規定 (Reporting Requirements)	210
四、資訊流程 (Information Flow)	212
五、授權終止 (Termination of the Licence)	213
六、安全，TPMs 和其他要求 (Security, TPMs and Other Requirements)	214
七、過渡規定 (Transitional Provisions)	214
八、最終費率	214
第六章 結論與建議.....	216
第一節 英國與加拿大之使用報酬率爭議處理制度	216
第一項 英國審裁制度之歸納	216
一、英國著作權審裁處之組成及權限.....	216
二、英國審裁處之管轄範圍.....	217
三、英國費率爭議之處理程序.....	217
四、英國審裁程序之其他事項與審裁原則.....	219
第二項 加拿大審裁制度之歸納	220
一、加拿大著作權委員會之組成及權限.....	220
二、加拿大著作權委員會之管轄範圍.....	221
三、加拿大著作權委員會之審議程序.....	221
第二節 英國與加拿大費率爭議之實務運作	223
第一項 英國費率爭議案例彙整	224
一、英國案例一：衛星電視台新頻道之費率計算標準	224
二、英國案例二：航空器內音樂播送之費率.....	226
三、英國案例三：衛星電視台音樂著作公開播送之費率(之二)	228
四、英國案例四：音樂聯合線上授權之費率.....	232
第二項 英國費率爭議案件處理期間.....	235
第三項 加拿大費率爭議案例彙整.....	236
一、加拿大案例一：2003-2007 年商業電台公開演播之費率決定.....	236
二、加拿大案例二：2003-2007 年 SOCAN 手機鈴聲公開傳輸之費率決定	239
三、加拿大案例三：1991 年 SOCAN 費率決定	243
四、加拿大案例四：2005-2007 年線上音樂服務對音樂著作重製之費率決定	247
第四項 加拿大費率爭議案件處理期間.....	250

第三節 對我國使用報酬率審議實務之建議	252
---------------------------	-----

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

著作權集體管理團體固然具有節省行政管理費用、降低授權成本、以及提供權利有效保障等優點，然而憚於其往往具有事實上的獨占力，因此各國政府莫不透過規範給予一定程度之監督，以免其擅定過高之授權費率，或對著作利用人有歧視情事之發生。

為了防範集體管理團體濫用獨占地位，並且解決各種授權爭議，目前國際上所採取的費率爭議解決機制大致可分成三種模式¹：

1. 一般民事法庭解決爭議：例如比利時、希臘、義大利、西班牙、瑞典及法國等國，認為尚無建立獨立機制之必要，故回歸訴訟系統。

2. 設置專業審裁處或仲裁機構處理爭議：例如英國的著作權審裁處（Copyright Tribunal）、丹麥的著作權授權審裁處（Copyright Licence Tribunal）、德國或瑞士的仲裁處（Arbitration Board）、香港的版權審裁處等，紐西蘭、加拿大、印度、新加坡、甚至是 1976 年至 1993 年的美國，都採用類似制度；至於南非的專利委員（Commissioner of Patents）與愛爾蘭的工商財產管理人（Controller of Industrial and Commercial Property）亦是與前述制度相仿。相較於其他管理模式而言，設置獨立機構顯然是較多數的選擇。

3. 由政府機關監督或許可著作權集體管理團體之授權費率與條款：例如日本（舊）著作權仲介業法規定，費率表由仲團擬定後，於

¹ Copyright Law Review Committee, Jurisdiction and Procedures of the Copyright Tribunal, at 23-26 (2000), http://www.ag.gov.au/agd/WWW/clrHome.nsf/Page/Overview_Reports_Jurisdiction_of_Copyright_Law_Jurisdiction_and_Procedure_of_the_Copyright_Tribunal_-_Final, last visited Jul. 30, 2006.

實行前送交文化廳長官許可；或例如我國現階段關於仲介團體的費率監督方式，也是採取由主管機關介入之「事前審議」制度。

事實上，就以上三種監督形式而言，各有其優缺點。至於究竟應採取哪一種制度，WIPO 也同意還是要依各該國家政治、經濟和法律條件的不同而為決定，有時候由主管機關核准費率也是一項可行的作法²。以目前我國智慧財產權主管機關所扮演的角色與功能而言，則是較接近採用由主管機關監督之模式。

我國著作權仲介團體條例自民國 1997 年 11 月 5 日公佈施行以來，將近 10 年，目前共許可七家仲介團體的成立³，這期間雖然累積了不少實務經驗，然相較於歐美等國著作權集體管理團體之運作，仍屬於萌芽階段。然而在我國著作權仲介團體實務上所遭遇到的各種問題中，又以仲團與著作利用人間的費率問題，更是長期以來爭議不斷，煙硝四起。實言之，著作權使用報酬率的決定可說是著作權法制中最爭議難解的問題之一，蓋其不僅涉及權利人與利用人的利益衝突與調和，更因為著作的價格不易決定，再加上具體的著作利用型態複雜多端，因此如何決定出一個合理的費率標準，以平衡雙方當事人之權益，殊非易事。也正因為如此，各國政府莫不紛紛致力於費率決定機制的改革，期能制訂出一套合理的費率審議原則以及迅速有效率的審議程序。

² WIPO, *Collective Management of Copyright and related Rights*, P.145, Nr. 400, 401. 參閱葉茂林「著作權與相關權利之集體管理」中文翻譯全文，2005，頁 97。

³ 經濟部智慧財產局，經許可之「著作權仲介團體之相關資料」，http://www.tipo.gov.tw/copyright/copyright_book/copyright_book_24.asp，最後瀏覽日：2007 年 2 月 9 日。不過，智慧財產局業於 2007 年 4 月 23 日撤銷 VAST，故目前許可家數從原本八家降為七家。

有鑑於此，故本研究計畫擬以國際上著作權集體管理團體之「費率決定機制」作為研究核心，冀望深入瞭解其他不同制度的國家在處理此議題的相關規範與實務經驗，並深入分析其決定合理授權費率與條款之考慮因素，以提供作為我國審議使用報酬率之參考。

第二節 研究內容與範圍

針對委託研究項目，本計畫研究內容主要涵蓋以下列重點：

第一項 著作權集體管理「使用報酬率決定機制」 之國外立法制度研究

在不同的社會、經濟、文化與法制沿革下，基於其社會的實際需求，各國的費率決定機制均發展出各自的特色。因此如欲借鏡他國經驗，增益我國制度的實踐成效，宜廣泛瞭解並深入研究不同國家在此議題上之異同，才能提供做為我國相關法制發展之參考。

一、研究客體

在研究對象方面，本計畫至少將包含國際上 2 種不同的著作權集體管理團體費率決定機制之研究；目前擬暫以英國與加拿大兩個國家作為主要研究對象。

在國際上有關費率決定的三種不同管理模式中，雖然目前我國智慧財產權主管機關所扮演的角色，較接近主管機關監督之模式，但根據經濟部智慧財產局最新所提之「著作權集體管理條例修正草案（報

行政院版)」⁴中，擬將現行使用報酬率之決定由「審議制」改採為「申報制」，並僅於有爭議時，「經由申請，著作權專責機關始介入審議」，似稍有審裁制度之精神。因此不論是審議機制之建立或費率決定之審議原則，多少都有參考以英美法系審裁制度之必要。

惟就法制的發展而言，由於澳洲、紐西蘭、香港、新加坡等國家大多沿襲英國著作權法之體例，且英國審裁處目前累積處理為數眾多之案件，故本計畫擬先以「英國著作權集體管理團體之費率決定機制」做為研究對象。此外，英國著作權法制還有值得一提的特色是，英國也是少數以立法方式直接規範合理費率認定標準的國家，而非僅由審裁處自行演繹出費率審議原則一途而已。

至於加拿大著作權法中雖然也設有與審裁處相當之機構，惟其同時混合「事前」與「事後」審議制度，也是極為特殊之處。故特別提出做為研究對象，也藉此得更進一步瞭解，縱使在相同的審裁制度下，各國仍發展其不盡相同之規範與內容。

二、研究範圍

在研究範圍方面，本研究至少將包含下列項目，

(1) 分析整理英國與加拿大著作權法使用報酬率決定機制之運作程序及方式。

(2) 介紹英國與加拿大若干具有指標意義的實際案例。

⁴ 經濟部智慧局，http://www.tipo.gov.tw/copyright/copyright_forum.asp。

第二項 提出「著作權集體管理團體使用報酬率」 之具體審議原則

除了蒐集整理英國與加拿大使用報酬率決定機制的實際運作與個案處理情形之外，本計畫並將進一步分析並歸納其費率決定的參考因素與標準，以提出做為我國著作權仲介團體使用報酬費率決定時，具體可行之審議原則。

第三節 研究方法與步驟

本計畫主要以文獻分析與法制比較做為研究方法，重點包括蒐集整理英國與加拿大有關費率決定機制之文獻資料與實務判決，歸納重要問題爭點，以瞭解兩國費率決定之制度架構；在法制比較部分，本計畫除了將深入分析探討英國、加拿大之著作權費率決定機制之異同外，並將與我國著作權使用報酬制度之相關規範與實務運作進行比較研究，最後並提出我國在此相關議題上具體可行之程序與原則建議。

本計畫的研究步驟則簡述如下：

1. 廣泛蒐集國內外相關資料

本研究主要是以英國與加拿大的經驗作為借鏡，因此需要廣泛地蒐集整理該國就此兩種制度在法律規範、實務操作、爭議問題檢討等層面的相關研究資料，充實研究基礎，進而能深入瞭解問題核心所在，以掌握正確之研究方向。

2. 取得在地資料

本計畫主要研究內容不僅是著重在英國與加拿大費率決定之法制規範架構，更涉及著作權集體管理團體與當地主管機關間的實際互動，以及相關案例的具體處理過程，因此取得第一手資料實為本計畫的重要研究步驟。不過，因各國相關電子化資料的公開程度不一，如僅針對網路揭露的資訊進行分析，恐有不足，故擬透過通信方式，取得相關資料，特別是具指標意義的實際案例，以達成本計畫預期之目標。

3. 分析與比較研究

前述蒐集所得之原始資料，必須經過分析整理，方能清楚瞭解不同國家間的制度規範以及費率爭議之處理模式，並得以藉此與我國實踐情形相互比較，以決定該國之費率決定機制與適用原則，有無值得我借鏡之處。

4. 提出建議、獲致結論

綜合前述資料之詳細分析與比較結果，對我國著作權仲介團體使用報酬率之審議，提出可供參考之具體審議原則與建議事項。

第二章 英國著作權集體管理團體使用 報酬率之爭議處理制度

第一節 著作權審裁處之設立及其背景

第一項 英國著作權集體管理團體之源起與發展

由於著作利用情形多樣，特別是有如俱樂部或廣播電臺，需要利用大量且分屬眾多不同著作權人之著作，逐一協商、確認使用程度並且付費，不僅成本昂貴，實踐上也有困難，因此，備有龐大著作目錄(repertoire)的集體管理團體(collecting society)便應運而生。除了實際操作可能及降低成本之考量外，集體管理團體其設立，往往也是為因應科技發展或利用型態改變而來：例如由 EMI 與 Decca 於 1934 年成立之錄音物表演權公司(Phonographic Performance Limited, “PPL”)，即是因為唱片公司成功訴請禁止餐廳業者於下午茶廳或咖啡廳，使用由法國作曲家奧柏(Auber)編寫、倫敦交響樂團演奏之錄音物，確立廣播及公開演出錄音物(sound recording)應向其著作人付費之原則後的產物；而在 1977 年向國會提出有關複印問題之報告⁵，則促使著作權授權代理公司(Copyright Licensing Agency Ltd, “CLA”)之成立。⁶

數位科技的創新與運用，更為授權型態帶來趨勢上的重大轉變。譬如，根據廣播聯合閱聽人研究有限公司(Radio Joint Audience

⁵ *Report of the Committee to Consider the Law on Copyright and Designs under the chairmanship of Mr. Justice Whitford.*

⁶ Review of the Copyright Tribunal, UK Intellectual Property Office, at 8, <http://www.ipo.gov.uk/tribunalreview.pdf>, last visited Jun. 17, 2007.[hereinafter Review of the Copyright Tribunal].

Research Limited, “RAJAR”)調查，因受到數位電視、行動電話及電腦等設備發展影響，廣播收聽數據在 2006 年末季達到歷史新高⁷；而有例如機械著作權保護協會-演播權協會聯盟(MCPS-PRS Alliance)，亦已針對音樂下載、串流訂購、線上廣播及電視、來電答鈴等服務建立授權機制，2005 年更向審裁處提交涵蓋機械著作權保護協會與演播權協會聯盟所有著作之聯合線上授權(Joint Online Licence, “JOL”)，惟在審裁處作成裁決或當事人達成協議之前，該授權方案仍處於凍結狀態⁸。

第二項 審裁處之設立必要及其制度目的

英國著作權審裁處(Copyright Tribunal)之前身為演播權審裁處(Performing Right Tribunal)，是根據英國舊著作權法(Copyright Act 1956 (c.74))第 23 條設立，嗣後依現行著作權法(Copyright, Designs and Patents Act 1988 (c.48), “CDPA”)⁹第 145 條更名，其主要功能在於處理著作利用人與著作權集體管理團體間，有關著作權及鄰接權之授權條款或授權方案條款的種種爭議¹⁰。

有關審裁處組織、管轄、程序事項及上訴之規範，訂於著作權法第八章第 145 條至第 152 條；而關於授權團體(licensing body)、授權

⁷ Ibid.

⁸ 英國音樂著作權集體管理組織數位線上授權機制及交易平台之實務介紹，Mr. Andrew James Harrower 主講，經濟部智慧財產局「著作權線上授權機制及交易平台」國際研討會，2006 年 11 月 22 日；MCPS-PRS Alliance Joint Online Licence (JOL), <http://www.mcps-prs-alliance.co.uk/playingbroadcastingonline/online/MusicServices/JOL/Pages/JOL.aspx>, last visited Jun. 18, 2007.

⁹ 截至目前為止，英國現行著作權法雖歷經多次修正，惟修正部分尚未與 1988 年版本整合成單一的官方文本；相關修正內容請參照非官方文本：Copyright, Rights in Performances, Publication Right, Database Right (unofficial consolidated text of UK legislation to 31st December 2003), <http://www.ipso.gov.uk/cdpact1988.pdf>, last visited Jun. 17, 2007.

¹⁰ The Copyright Tribunal, *About the Copyright Tribunal Function*, <http://www.ipso.gov.uk/ctribunal/ctribunal-about.htm>, last visited Jun. 7, 2007.

方案及其提交(reference)、申請(application)、個案准否之考量等規定，則見諸第七章第 116 條以下。至於審裁程序之相關規則，則見諸著作權審裁處規則(Copyright Tribunal Rules 1989)¹¹；該規範嗣後迭經著作權審裁處規則修正案(Copyright Tribunal (Amendment) Rules)¹²及著作權及鄰接權管理規則(Copyright and Related Rights Regulations)¹³多次修正(最新一次修正為 2003 年 10 月 31 日)。

至於審裁處設立之必要，有認為係針對集體管理團體其特性而設置：亦即，集體管理團體通常具有事實上(de facto)獨占的性質，授權範圍不僅廣泛，同時具有相當影響力，因此必須透過審裁制度加以控制。而獨占暨結合委員會(Monopolies and Mergers Commission, “MMC”)也曾就相關問題提出報告。以集體管理團體而言，也認為審裁處是基於管制立場，進行裁決。不過，在授權事務上，並非總是存在著力量與資源不對等的問題，況且，不論集體管理團體是否事實上獨占，審裁處都不應有任何偏見；換言之，審裁處其設立，須立於平衡著作權人與利用人雙方利益之角色，不得偏頗任何一方。¹⁴

第三項 著作權審裁處之性質與功能

根據研究，基於下述四者原因，審裁處制度被視為具備司法特徵之救濟途徑¹⁵：

¹¹ Statutory Instrument (SI) 1989 No. 1129, http://www.opsi.gov.uk/SI/si1989/Uksi_19891129_en_1.htm, last visited Jun. 9, 2007.

¹² The Copyright Tribunal (Amendment) Rules 1991 (SI 1991 No. 201), http://www.opsi.gov.uk/SI/si1991/Uksi_19910201_en_1.htm;
The Copyright Tribunal (Amendment) Rules 1992 (SI 1992 No. 467), http://www.opsi.gov.uk/si/si1992/Uksi_19920467_en_1.htm, last visited Jun. 9, 2007.

¹³ SI 2003 No. 2498, <http://www.opsi.gov.uk/si/si2003/20032498.htm>, last visited Jun. 9, 2007.

¹⁴ Review of the Copyright Tribunal, at 9.

¹⁵ 齊樹潔，《英國審裁處制度的發展與改革》，中國法院網，<http://www.chinacourt.org/public/detail.php?id=221903>，最後瀏覽日：2007 年 6 月 3 日。

A. 屬於司法救濟機制之一部：審裁處基於其專業性、非正式性，可為當事人提供成本低廉、且快速有效之救濟。

B. 援引司法程序規則之設計：審裁處適用之審裁程序及規則、證據法則等諸多事項，皆與一般司法裁判程序有共通之處。

C. 相對獨立於行政機關之外：審裁處其主席係由大法官兼上議院議長指派，而大多數成員與政府官員並無直接關係，因而其得以超脫政治影響之外，獨立作出裁決。

D. 得以審裁處裁決提起上訴：此規定致使審裁處程序與一般司法體系產生連結，構成完備的紛爭解決機制。

而之所以以審裁制度取代法院訴訟，主要是著重在審裁制度具備多項優勢，包括：(a) 費用節省；(b) 當事人易於利用(accessibility)；(c) 免於技術細節繁雜；(d) 迅速；及(e) 具備專業知識。¹⁶ 然而，英國著作權審裁處是否較其前身，演播權審裁處，更能夠落實前述優勢，在受英國智慧財產局之智慧財產暨創新理事會(Intellectual Property & Innovation Directorate of the UK Intellectual Property Office, “IPID”)委託作成的評論報告¹⁷中，諸多集體管理團體均提出回應及修法芻議。

¹⁶ Review of the Copyright Tribunal, at 15.

¹⁷ Review of the Copyright Tribunal, UK Intellectual Property Office.

第二節 著作權審裁處之程序

第一項 審裁處之組織及其程序事項

一、人員編制及其任職資格

審裁處之組成成員包括¹⁸：經與蘇格蘭檢察總長(Lord Advocate, Scottish Minister)商議後，由大法官兼上議院議長(Lord Chancellor)指派的一位主席與兩位副主席，以及由貿易及工業大臣(Secretary of State for Trade and Industry)指派的二至八名一般成員。其個別任職資格為：

A. 主席與副主席必須是：

(a) 具備法院及法律服務法(Courts and Legal Services Act 1990)第71條所列一般資格，任職七年；

(b) 具備蘇格蘭辯護人(advocate)或事務律師(solicitor)資格，並有七年以上聲譽(standing)；

(c) 為北愛爾蘭律師公會成員或北愛爾蘭最高法院事務律師，並有七年以上聲譽；或

(d) 擔任司法職務。

B. 而一般成員則需具備有關商業、公共行政等之專業知識，或接受過專業訓練。

¹⁸ The Copyright Tribunal, *Membership*, <http://www.ipso.gov.uk/ctribunal/ctribunal-about/ctribunal-about-membership.htm>, last visited Jun. 7, 2007. Section 145. 英國審裁處目前由主席、副主席及三名一般成員，共五人組成。

二、審裁處成員之相關規範

關於審裁處成員之派任、辭退、報酬等事項規範，訂於著作權法第 146 條及第 147 條¹⁹：

A. 任職期間及續任

審裁處各成員之職務均以 5 年為期，期滿時，除非有不予續聘事由(non-renewal)²⁰ 或不符合指派條件或資格情事發生，依據個人意願且未逾越最高年齡限制(70 歲²¹)時，自動續任；惟指派期間總共不得逾 10 年，且一般成員不得被重覆指派。

B. 酬勞受領及工作分配

審裁處成員受有報酬(以薪資或酬勞方式支付)及津貼，其數額需經財政部(Treasury)同意。而由於審裁處工作量性質特殊，並無法確保各成員應負擔之開庭日數多寡，惟均以相同標準，分配工作予各成員。

C. 解任方式及其事由

審裁處成員依其任期擔任職務，欲辭職時，視其為主席(及副主

¹⁹ The Copyright Tribunal, *Terms and Conditions of appointment for ordinary members*,

<http://www.ipo.gov.uk/tribunal/tribunal-about/tribunal-about-membership/tribunal-about-membership-termcondition.htm>, last visited May 26, 2007.

²⁰ 共八款事由。The Copyright Tribunal, *Non-renewal*,
<http://www.ipo.gov.uk/tribunal/tribunal-about/tribunal-about-membership/tribunal-about-membership-termcondition/tribunal-about-membership-termcondition-nonrenewal.htm>, last visited Jun. 7, 2007.

²¹ 然而，依司法退休金及退休法(Judicial Pensions and Retirement Act 1993)第 26 條(4)項至(6)項規定，得延遲退休年限至 75 歲；例如於審裁處主席同意，或因疾病、無法出席等其他合理理由不能擔任職務，而獲一位或兩位副主席同意，貿易及工業大臣得延遲其退休年限，惟不得使總服務年限逾兩任，亦即 10 年。The Copyright Tribunal, *Upper age limit*,
<http://www.ipo.gov.uk/tribunal/tribunal-about/tribunal-about-membership/tribunal-about-membership-termcondition.htm>, last visited Jun. 9, 2007.

席)或一般成員，分別向貿易及工業大臣或大法官兼上議院議長提出；而貿易及工業大臣，及大法官兼上議院議長亦得因成員破產、身心障礙、無法或不適任職務等理由²²，將其解任。

倘若因疾病、無法出席或其他合理理由，致成員不能擔任職務時，得解除其職務，另指派人員暫代，但一次不得逾 6 個月，或於相關特定程序中共不得逾 6 個月。

三、審裁程序規則之制定

大法官兼上議院議長經與蘇格蘭檢察總長商議後，有權制訂審裁程序之規則，同時經財政部同意，得決定相關程序中應支付之費用(fees)。其制定之程序規則須以法定文書(statutory instrument)為之，得因國會之決定而被廢除(annulment)；該等規則可規範事項包括²³：

A. 除非審裁處認為係適當(reasonably)代表特定群體為主張，否則禁止審裁處接受代表團體(representative organisation)依著作權法第 118 條至第 120 條為提交。

B. 指定程序之當事人，並使審裁處有權指定就系爭問題具實質利益(substantial interest)之個人或組織，得為程序當事人。

C. 要求審裁處賦予程序當事人，以書面或口頭陳述案件之機會。

D. 得針對因按著作權法第 152 條提起上訴附隨或必然而生之事項，為規範或指示。

此外，該等規則亦適用於審裁處依仲裁法(Arbitration Act 1996)

²² 共六款事由。The Copyright Tribunal, *Removal*, <http://www.ipo.gov.uk/tribunal/tribunal-about/tribunal-about-membership/tribunal-about-membership-termcondition/tribunal-about-membership-termcondition-removal.htm>, last visited Jun. 7, 2007.

²³ Section 150.

第一部分規定，而在英格蘭及威爾斯，或北愛爾蘭進行之程序。

四、審裁程序所生之各項費用負擔及利息之決定

透過審裁程序解決授權紛爭，並非是無償使用。依著作權審裁處規則第 49 條，規定按附表(Schedule)1 及 3 所定之各項程序行為，應支付一定規費(fee)²⁴，例如按著作權法第 118 條至第 120 條所為之提交、再提交，或是按第 121 條及第 122 條所為之申請，均須繳納 30 英鎊。

此外，因進行審裁程序所生之費用(cost, 包括專家費用、規費等)應由何者當事人負擔，依著作權法第 151 條(1)項規定，在指定一方當事人應負擔審裁程序所生之費用前，審裁處得先命令他方支付；此外，也由審裁處決定費用數額，並指定費用收取方式。而根據 *AEI v. PPL* 案，審裁處應以書面答覆裁決費用之請求。

不過，由於審裁程序與訴訟程序性質不同，有時難以認定何方當事人「勝訴」；例如後述案例一²⁵，主要爭議在於應以「收益基準」抑或「收視率」作為費率計算之依據，審裁處表示儘管最後採納 Sky 之「收視率」計算方式，惟以附加「播送時數」因素修改其原本主張，以致最終費率數額雖低於 PRS 之要求，卻也高於 Sky 之期望，因此，審裁處認為本案以平手(draw)收場，而毋庸決定審裁程序所生之費用由何者負擔。

至於審裁程序所生之費用裁決，也不必然是在案件作成最終裁決後才為決定：依著作權審裁處規則第 48 條規定，審裁處得於審裁程

²⁴ The Copyright Tribunal Rules 1989, Schedule 1, 3, http://www.opsi.gov.uk/SI/si1989/Uksi_19891129_en_12.htm#sdiv1; http://www.opsi.gov.uk/SI/si1989/Uksi_19891129_en_14.htm#sdiv3, last visited Nov. 5, 2007.

²⁵ *British Sky Broadcasting Limited and Sky Television plc v Performing Right Society Limited* (CT 38/96).

序之任何階段，命令一方當事人向他方支付因整個或部分程序所生之費用。在後述案例四²⁶，審裁處便於暫時裁決後舉行聽證，根據案件中各個爭點主張的裁決係分別有利於何者當事人，綜合整體結果，判斷在最終費用估算前，當事人間應如何負擔因審裁程序所生之各項費用。

審裁處除得依著作權法第 151 條，指定當事人一方負擔審裁程序費用，及其數額與收費方式外，在下列情形，並得依當時情勢，判與按特定利率及期間計算之合理的單利(simple interest)數額；惟該計算期間不得早於適當日期(relevant date)²⁷，且不得晚於命令作成之日²⁸：

- A. 按第 123 條(3)項，針對對公眾提供著作所為之指示。
- B. 按第 128 條(3)項，針對對公眾提供著作所為之指示。
- C. 按第 135D 條(1)項，所為之命令。
- D. 按第 135F 條，針對認可或變更依第 135D 條(1)項作成命令，所為之命令。

²⁶ “Downloading”(JOL) decision on costs, CT 84-90/05.

²⁷ 所謂之「適當日期」，依前述四款情形分別為：

- A. 指提交案遞交之日。
- B. 指提交案或申請案遞交之日。
- C. 指依第 135C 條(2)項，第一次付款到期日。
- D. 指申請案遞交之日。

²⁸ Section 151A (Award of interest), “(1) Any of the following, namely -
(a) a direction under section 123(3) so far as relating to a licence for communicating a work to the public;
(b) a direction under section 128(3) so far as so relating;
(c) an order under section 135D(1); and
(d) an order under section 135F confirming or varying an order under section 135D(1),
may award simple interest at such rate and for such period, beginning not earlier than the relevant date and ending not later than the date of the order, as the Copyright Tribunal thinks reasonable in the circumstances.”

第二項 審裁處之管轄範圍及費率爭議處理程序

一、概說

1. 管轄範圍

審裁處其管轄範圍，主要規定在著作權法第 149 條²⁹，涵蓋有：

A. 按第 73 條，請求決定有關包含著作之廣播其再傳輸 (re-transmission)，應支付之權利金 (royalty) 或其他補償金 (remuneration)。

B. 按第 93C 條，針對因第 93B 條決定之相當補償金，而為之申請。

C. 按第 118 條至第 120 條，針對授權方案所為之提交。

²⁹ Section 149 (Jurisdiction of the Tribunal), “The Copyright Tribunal has jurisdiction under this Part to hear and determine proceedings under -
(za) section 73(determination of royalty or other remuneration to be paid with respect to re-transmission of broadcast including work);
(zb) section 93C (application to determine amount of equitable remuneration under section 93B);
(a) section 118, 119, or 120 (reference of licensing scheme);
(b) section 121 or 122 (application with respect to entitlement to licence under licensing scheme);
(c) section 125, 126 or 127 (reference or application with respect to licensing by licensing body);
(ca) section 128B (reference by the Secretary of State under section 128A);
(cc) section 135D or 135E (application or reference with respect to use as of right of sound recordings in broadcasts);
(d) section 139 (appeal against order as to coverage of licensing scheme or licence);
(e) section 142 (application to settle royalty or other sum payable for lending of certain works);
(f) section 144(4) (application to settle terms of copyright licence available as of right).”

- D. 按第 121 條、第 122 條，有關依授權方案為請求授權之申請。
- E. 按第 125 條至第 127 條，有關授權團體所為授權之提交或申請。
- F. 按第 128B 條，貿易及工業大臣依第 128A 條所為之提交。
- G. 按第 135D 條或第 135E 條，有關廣播中錄音著作其權利之使用，而為之申請或提交。
- H. 按第 139 條，針對有關授權方案或授權範圍之命令，而為之上訴。
- I. 按第 142 條，針對因租用特定著作決定之權利金或其他應支付費用，而為之申請。
- J. 按第 144 條(4)項，針對因授權使用著作權決定之期間，而為之申請。

以下介紹之費率爭議處理程序，主要以授權方案或授權之提交(reference)、再提交(further reference)及申請(application)等程序為核心。

2. 程序進行

審裁處以專業小組(panel)方式運作，其程序係由一位主席(由主席或副主席擔任)及二名以上的一般成員組成、進行；遇審裁意見不一致時，以多數決方式定其結果。程序進行中，即便有成員無法繼續執行職務，惟如仍有三名以上成員，審裁程序不因此中斷；倘若係主席無法執行職務時，其應指派其餘成員或具適當資格(指副主席，或具得被指派為副主席之資格)者，擔任主席。³⁰

³⁰ *Supra* Fn.18. Section 148.

3. 名詞定義

(1) 授權方案(licensing scheme)及授權(licence)

根據著作權法第 116 條(1)項，「授權方案」係指用以規定下列兩者之計畫：

A. 方案實施人(operator)或其代表之權利人欲授與著作權之各種情形；及

B. 在該等情形下，授與著作權之期間。

而堪稱為「方案」者，包括具計畫(scheme)性質，不論是以計畫、費率(tariff)或其他名稱為之的任何文件。

承前述，與費率審議相關之提交及申請程序，在規範上因系爭對象為「授權方案」或「授權」而分別為規定；依著作權法第 117 條，授權方案之提交或申請程序(第 118 條至第 123 條)之適用要件為：

A. 系爭授權方案是由授權團體所實施。

B. 系爭授權方案涵蓋二位以上著作人之著作。

C. 系爭授權方案是關於(a) 重製著作；(b) 向公眾出租或出借著作重製物；(c) 公開演播(perform)、展示(show)或演出(play)著作；或(d)對公眾提供著作。

至於所謂「授權」，指著作權係由授權團體授與，而非依據授權方案為之者，而除此之外，其提交或申請程序(第 125 條至第 128 條)之適用要件，實與授權方案之提交或申請無異³¹。

(2) 授權團體(licensing body)

³¹ Section 124.

著作權法第 116 條(2)項規定何謂「授權團體」，意指特定協會(society)或組織，其主要目的或其中之一目的係立於著作權人、準著作財產權人(pro prospective owner of the copyright)或代理授與著作權者之地位，為協商或授與著作權，並且其授權內容涵蓋二位以上著作人之著作。

(3) 授權之涵義與範圍

在著作權法第七章有關著作權之授權規範中，所稱之「授與著作權」(copyright licences)，係指授權或許可(authorise)從事受著作權保護之各種行為而言。³² 至於授權範圍為何，除在著作權法第 116 條(2)項提及須涵蓋二位以上著作人之著作外，於(4)項更明示：不論係授權方案或授權團體所為之授權，其授權內容均應涵蓋二位以上著作人之著作，但不包括下列兩者情形：

A. 有關單一編輯著作(collective work)，或著作人相同之多數編輯著作之授權方案或授權；及

B. 有關單一個人、企業、公司、控股公司(holding company)及其子公司(subsidiary)之著作，或其受雇人完成之著作，或受其委託完成之著作，所為之授權方案或授權。

二、授權方案或授權之提交案

1. 授權方案之提交

(1) 建議授權方案(proposed licensing scheme)之

³² Section 116(3).

提交³³

A. 提交人及其程序

提交人為，主張作為請求授權者之代表之組織，而其請求之授權須與授權方案整體(generally)或任何情形之一相關。遞交案件後，審裁處應先決定是否接受該提交，若認為其介入審裁時機過早，得駁回(decline)之。

B. 審裁處裁決及命令效果

倘若審裁處決定接受授權方案之提交，於考量提交之事實內容後，應依當時情勢，作出合理的命令，認可(confirm)或變更(vary)建議授權方案整體或與系爭案件相關之部分情形。至於命令效力期間如何，審裁處得決定係永久有效，或僅於一定期間內有效。

(2) 現行授權方案(existing licensing scheme)之

提交³⁴

A. 提交人及其程序

在授權方案實施(in operation)中，若依授權方案所定情形請求授權之人，或主張作為其代表之組織，與方案實施人間發生爭執時，該個人或組織得就相關情形之範圍內為提交。須注意的是，至提交程序終了前，系爭授權方案仍應持續地實施。

B. 審裁處裁決及命令效果

案件遞交後，審裁處應考量提交之系爭事項，應依當時情勢，作出合理的命令，就與提交案相關之部分情形，認可或變更現行的授權方案。其所為命令之效力期間，同樣包括永久有效或僅於一定期間內

³³ Section 118.

³⁴ Section 119.

有效兩者。

2. 授權方案之再提交³⁵

A. 再提交人及其程序

於審裁處已因先前就建議或現行授權方案之提交(指第 118 條、第 119 條)，進行審裁程序，或於審裁處作成之命令仍有效時，方案實施人、就命令適用情形請求授權之人或主張作為其代表之組織，均得就相關情形之範圍內為再提交。而至提交程序終了之前，系爭授權方案仍應持續有效實施。

不過，除獲得審裁處之特別許可外，在就先前提交所為之命令生效後 12 個月內，或命令效力期間為 15 個月以下，在該命令失效倒數前三個月之前，均不得針對相同授權情形，為授權方案之再提交。

B. 審裁處裁決及命令效果

對於再提交案件，審裁處衡諸爭議事項後，應依當時情勢，以合理之命令，就與再提交相關之部分情形，認可、變更或再為變更(further vary)系爭授權方案。就此，審裁處得決定該命令係為永久有效，或僅於一定期間內有效。

3. 授權之提交

(1) 建議授權(proposed licence)之提交³⁶

A. 提交人及其程序

潛在被授權人(pro prospective licensee)得將授權團體建議之授權條款，提交予審裁處審議；遞交案件後，審裁處應先決定是否接受該提

³⁵ Section 120.

³⁶ Section 125 (Reference to tribunal of proposed licence).

交，若認為其介入審裁時機過早，得駁回之。

B. 審裁處裁決及命令效果

倘若審裁處決定接受建議授權之提交，於考量授權各項條款後，應依當時情勢，作出合理的命令，認可或變更建議授權之條款。至於命令效力期間，審裁處得決定係永久有效，或僅於一定期間內有效。

(2) 到期授權(expiring licence)之提交³⁷

A. 提交人及其程序

因時間經過(effluxion of time)或因授權團體之通知，以致授權即將到期，其被授權人如認依當時情勢，授權終止(cease)效力乃不合理，得向審裁處為到期授權之提交³⁸；不過，該提交僅得於授權屆期日倒數前三個月內為之。此外，至提交程序終了前，系爭授權仍應持續地實施。

B. 審裁處裁決及命令效果

倘若審裁處認提交案主張理由充分，應以命令宣告(declare)被授權人有權繼續享有授權之利益，並按審裁處依當時情勢，其裁決為合理之條款，行使其權利。而命令之效力期間，審裁處得決定為永久有效，或僅於一定期間內有效。

三、授權方案或授權之申請案

1. 授權方案之申請

³⁷ Section 126 (Reference to tribunal of expiring licence).

³⁸ 須注意的是，雖本條標題名為「到期授權之提交」(參閱前註原文)，但內容上則使用「申請」(apply, application)一詞，因本文以標題為區分，故本條仍置於提交(reference)項目之下。

(1) 一般申請³⁹

A. 申請人及其程序

授權方案之申請，因申請人其請求授權之情形是否屬於授權方案所定範圍內，而有不同規定：

(A) 屬於授權方案之情形

若是依授權方案所定情形請求授權，而方案實施人拒絕授權，或拒絕按方案條款代為取得授權，或在為請求後之合理時間內，方案實施人未能授權或代為取得授權時，請求授權之個人得為授權方案之申請。

(B) 非屬於授權方案之情形

反之，假使請求授權之情形不屬於授權方案範圍內，而方案實施人拒絕為授權，或拒絕代為取得授權，或在請求後之合理時間內，方案實施人未為授權或代為取得授權等情形，依當時情勢乃不合理時；抑或是建議之授權條款(terms)乃不合理時，請求授權之個人亦得為授權方案之申請。

此之謂「不屬於」(excluded)，依著作權法第 121 條(3)項特別說明係包括下列情形：

a. 請求授權之情形，屬於授權方案條款中排除在授權範圍之外者；或

b. 請求授權之情形雖與依授權方案所為之授權相類似，惟若循與後者相同之處理，反而致生不合理。

B. 審裁處裁決及命令效果

審裁處如認申請人其主張理由充分，應以命令宣告申請人就特定

³⁹ Section 121 (Application for grant of licence in connection with licensing scheme).

情形已獲得授權，並按審裁處依據授權方案所定可適用之條款，或依當時情勢，審裁處認為合理之條款，行使其權利。該命令之效力期間，得決定為永久有效，或僅於一定期間內有效。

(2) 復審(review)申請⁴⁰

A. 申請人及其程序

當審裁處因授權之申請，而依授權方案授與申請人著作權時(指第 121 條)，方案實施人或原申請人得向審裁處為復審命令之申請；此情形通常是發生在，自審裁處為裁決後，相關背景環境已產生巨大變遷，而有需要重新檢視先前見解之時⁴¹。

不過，與再提交情形類似的是，除獲得審裁處之特別許可外，在系爭命令生效後，或在依本條為先前之復審申請，作出裁決後 12 個月內；抑或是系爭命令效力期間為 15 個月以下，或依本條申請作出之裁決效力期間為 15 個月以下，在效力期間屆滿倒數前三個月之前，均不得為本條之復審申請。

B. 審裁處裁決及命令效果

對於復審之申請，審裁處應考量依據授權方案可適用之條款，或依當時情勢，作成合理之命令，以認可或變更其原先所為命令。

2. 授權之申請--復審申請⁴²

A. 申請人及其程序

當審裁處因著作權法第 125 條(建議授權之提交)、第 126 條(到期授權之提交)或第 128B 條(貿易及工業大臣依第 128A 條所為之提交)

⁴⁰ Section 122 (Application for review of order as to entitlement to licence).

⁴¹ The Copyright Tribunal, *Applications*, <http://www.ipso.gov.uk/tribunal/tribunal-application.htm>, last visited Jun. 2, 2007.

⁴² Section 127 (Application for review of order as to licence).

等非關授權方案之情形，而作成命令，授權團體或有權享有命令所定利益(benefit)之人，得向審裁處為復審命令之申請。

與授權方案下之復審申請情形相同，除獲得審裁處之特別許可外，在系爭命令生效後，或在依本條為先前之復審申請，作出裁決後12個月內；抑或是系爭命令效力期間為15個月以下，或依本條申請作出之裁決效力期間為15個月以下，在效力期間屆滿倒數前三個月之前，均不得為本條之復審申請。

B. 審裁處裁決及命令效果

對於復審之申請，審裁處應依當時情勢，作成合理之命令，以認可或變更其原先所為命令。

第三項 審裁程序之其他事項與(審裁)原則

一、審裁程序事項⁴³

1. 公告(advertisement)及聽證(hearing)

對於絕大多數之提交案或申請案，審裁處均會在貝爾法斯特、愛丁堡、倫敦公報(Gazette)之官方通知欄(Official Notice)，或其他適當刊物上，以公告方式，通知大眾目前已經遞交之特定案件為何。

案件遞交後，通常以公開方式進行聽證程序，同時作成文字紀錄(transcript)。依據著作權法及相關程序規則，當事人有權出席聽證，並應於言詞聽證中陳述其案件，提出證據，請求傳喚證人。至於是否應由具備法律顧問資格者，代表當事人出席聽證，並無強制規定，除

⁴³ The Copyright Tribunal, *Advertisement of a reference or application, Hearings, Scrutiny of evidence and transcripts*, <http://www.ipo.gov.uk/ctribunal/ctribunal-application.htm>, last visited Jun. 10, 2007.

了法人(corporation)及非法人團體(unincorporated body)外，當事人亦得自為出席，陳述案件。

2. 公眾監督(public scrutiny)

案件一旦經聽證、作成裁決後，當事人提出之所有證據(除合意保密者外)以及相關程序之文字紀錄，均應公開，以供公眾監督，任何人皆得向秘書處(Secretary)申請閱覽相關文件。

二、審裁原則

在接受案件後，審裁處必須根據案件事實，裁決在該情形下屬於合理之授權費率或條款為何。按著作權法第 129 條規定，因授權方案或授權之提交或申請，審裁處於認定何謂合理時，應考慮下述兩者內容如何：

A. 處於相似情況之人可得利用之其他方案或取得之其他授權；
及

B. 前述方案或授權之條款；

並應行使其權力，以確保適用系爭授權方案或授權的被授權人或潛在被授權人，與適用由同一人實施之其他授權方案或所為之其他授權的被授權人間，無任何不合理之歧視發生。

同法第 130 條至第 134 條，亦針對特定授權情形說明須考慮之事項；值得注意的是，審裁處應於個案中考量所有相關因素之一般義務，並不因前述針對特定授權之規定內容而受到影響。⁴⁴

⁴⁴ Section 135.

三、競爭報告之影響

根據著作權法第 144 條，因競爭委員會(Competition Commission)作成之報告結果，如遇下述情形，而有救濟、減輕或避免情事之必要時，貿易及工業大臣、公平貿易處(Office of Fair Trading)、或競爭委員會依競爭法(Competition Act 1980)或企業法(Enterprise Act 2002)相關規定，將被賦予特定權力以行使⁴⁵，如取消(cancel)或修改授權條款，並另規定授權之下得使用之權利，以救濟或避免報告中指陳之負面影響發生；儘管如此，前述權力行使不得違反與著作權相關之公約(Convention)。

A. 授權團體之授權條款會限制被授權人使用著作，或限制著作權人另為授權；或

B. 著作權人拒絕以合理條款授與著作權。

因本條規定而獲得之授權條款，由於缺乏協議，審裁處應依請求授權人之申請，定其條款內容並授權行使相關之著作權利，而授權期間自申請遞交之日開始起算。

第四項 審裁處有關費率爭議決定之效力

一、有關授權方案之命令其效力內容⁴⁶

1. 授權方案經認可或變更

因著作權法第 118 條(建議授權方案之提交)、第 119 條或第 120

⁴⁵ Schedule 8 to the Enterprise Act 2002.

⁴⁶ Section 123.

條(現行授權方案之提交或再提交)，審裁處以命令認可或變更授權方案時，建議授權方案仍應生效(in force)，或於命令效力期間中，現行授權方案依其認可或變更之內容，繼續實施(in operation)。

2. 視為獲得授權之要件

當命令生效後，適用命令之人若符合下列兩者規定，就著作權侵害(infringement of copyright)而言，等同於在任何系爭時點(material time)，均已循授權方案條款，經著作權人授與權利：

A. 就系爭授權情形，根據授權方案所定應支付之費用，向方案實施人為給付；倘若金額尚未能確定，則須承諾將於金額確定時給付之。

B. 依據授權方案規定，遵守適用於系爭授權情形之其他條款。

3. 命令生效時點

審裁處得指示其所為之命令，就變更應支付費用數額之部分，溯及至命令作成前發生效力，惟不得早於案件遞交之時點，或晚於授權方案開始實施之時點(指建議授權方案之提交之情形)。

假使審裁處已為前述指示，應就已給付之費用計算，並償還差額或給付額外費用；同時，於著作權法第 123 條(2)項(a)款提及之「應支付費用」(參閱前段「2. 審裁處命令生效後」之內容)，在此應解釋為係依審裁處命令所定之應支付費用。

應注意的是，前述指示不得適用於第 123 條(4)項以下之情形(即指後段「4. 經證明授權方案之變更」及「5. 一般申請之命令生效後」)。

4. 經證明(certification)授權方案之變更

如授權方案依著作權法第 143 條，經證明其係為特定目的而實施時，審裁處因第 119 條或第 120 條之提交或再提交，裁決變更授權方案，以降低其授權之應支付費用，則該命令應自案件遞交之日起開始生效。

5. 一般申請之命令生效後

當審裁處因著作權法第 121 條之申請(依授權方案，以命令宣告授權)，作成命令，而於命令仍有效時，因命令所定情形而受益之人若符合下列兩者規定，就著作權侵害而言，等同於在任何系爭時點，均已循授權方案條款，經著作權人授與權利：

A. 根據命令所定應支付之費用，向方案實施人為給付；倘若金額尚未能確定，則須承諾將於金額確定時給付之。

B. 遵守命令中具體指明之其他條款。

二、有關授權之命令其效力內容⁴⁷

1. 授權之申請之命令生效後

當審裁處因著作權法第 125 條(建議授權之提交)或第 126 條(到期授權之提交)，作成命令，而於命令仍有效時，有權享有命令所定利益之人若符合下列兩者規定，就著作權侵害而言，等同於在任何系爭時點，均已循命令具體指明之條款，經著作權人授與權利：

A. 根據命令所定應支付之費用，向方案實施人為給付；倘若金額尚未能確定，則須承諾將於金額確定時給付之。

B. 遵守命令中具體指明之其他條款。

⁴⁷ Section 128.

2. 命令利益之轉讓(assignment)

在下述兩者情形中，審裁處命令之利益得轉讓與他人：

A. 因著作權法第 125 條建議授權之提交，審裁處作成命令，而該命令之條款並未禁止轉讓者。

B. 因著作權法第 126 條到期授權之提交，審裁處作成命令，而原本授權之條款並未禁止轉讓者。

3. 命令生效時點

審裁處得指示依著作權法第 125 條或第 126 條所為之命令，或依第 127 條為變更系爭命令而為之命令，就變更應支付費用數額之部分，溯及至命令作成前發生效力，但不得早於提交或申請案遞交之時點，或晚於已經授與著作權或授權期間屆滿之時點。

倘若審裁處已為前述指示，應就已給付之費用計算，並命償還差額或給付額外費用；同時，於著作權法第 128 條(1)項(a)款提及之「依據命令之應支付費用」(參閱前段「1. 授權之申請之命令生效後」之內容)，在此應解釋為，因原先命令已被後來命令變更，故係指後來命令所定之應支付費用。

三、救濟途徑⁴⁸

當事人若對審裁處裁決結果，或蘇格蘭審裁程序之法律論點(point of law)有所疑義，得向英國高等法院(High Court)或蘇格蘭高等民事法院(Court of Session)提起上訴。

大法官兼上議院議長得依據其制訂程序規則之權力，限制提起上

⁴⁸ Section 152.

訴之期間，並有權就下列事項為規定：

A. 暫緩(suspend)、批准(authorize)或命令(require)審裁處暫緩實施就系爭裁決所為之命令。

B. 修改審裁處暫緩實施之命令，及有關命令效力之實施。

C. 公布、通知或採取其他步驟，以確保受審裁處命令暫緩實施影響之人均能接收該暫緩通知。

第三節 英國集體管理團體之費率擬定與協商

第一項 費率擬定過程與考量事項

著作利用型態各式各樣，擬定費率時的考量事項也因此隨之不同，然而最初擬定背景究竟如何，直接查證有時並不容易，僅能從後來文件推測⁴⁹。以音樂演播(music performance)費率為例，不論利用者大如廣播公司、抑或小如村莊會堂，也不分是哪個國家，其費率考量事項向來必定包括「聽眾數量」及「演出時間」兩者；而依據著作利用場合不同，另衍生出各種可能考量的面向，譬如在航空器內音樂播送的情形，是否所有旅客均使用音樂播送服務、使用多久時間，抑或音樂播送服務是否隨時皆能使用等關於聽眾或時間因素的實際數據，便成為費率增減的重要關鍵⁵⁰。

而如演播權協會(PRS)在1994年公布針對衛星電視及有線電視費率的建議文件中，則更詳細指出，在該情形下利用音樂的費率數額，與「觀眾」、「頻道中利用音樂之程度」、「播送時間及次數」、「頻道數量」、「成本及使用中頻道之變化」等事項有關，並據此估定收

⁴⁹ British Airways Plc v Performing Right Society Limited (CT 45/97). Interim Decision issued Jan. 12, 1998; Final Decision issued May 14, 1998, at 7.

⁵⁰ Id.

益之一定比例，作為費率標準⁵¹。而在「衛星電視台音樂著作公開播送」及「音樂聯合線上授權」案件中，不難發現 PRS 相當堅持以收益一定比例計算費率，以彰顯音樂重要性。

雖然音樂的重要性不可否認，但一味以固定比例計算費率，是否忽略了各個因素實際上的變化狀況？反之，如欲真實反映出每一個案情形，運算上是否又過於複雜而難以適用？這樣兩難的問題，在後述案例中不斷發生，成為爭議的關鍵。

第二項 費率協商

由於利用人營運方式或規模隨著時間、市場環境不斷改變，適用之費率是否仍為妥當？需要不定時進行協商。以航空器內音樂播送之費率協商為例⁵²，其中有兩點特徵值得注意：

A. 平均每兩、三年協商一次

自 1981 年開始，1982 年、1984 年、1987 年、1990 年及 1992 年均有進行協商，惟成效皆不大，即使對該費率並不滿意，但實際上要變動費率，是極為困難。

B. 可由個別或多個利用人、或由利用人代表團體進行協商

在 1987 年，由英國航空公司(同時代表維珍航空(Virgin Atlantic)與英國米德蘭航空(British Midland))、英國蘇格蘭航空公司(British Caledonian Airways)與 PRS 協商；1992 年，則由甫成立之機上娛樂服務利用人團體(Inflight Entertainment Licensees Group, “IELG”)與 PRS 進行協商。

⁵¹ British Sky Broadcasting Limited and Sky Television plc v Performing Right Society Limited (CT 38/96). Interim Decision issued 3 December 1997, at 31.

⁵² CT 45/97, at 8-11.

第三項 審裁處對於費率擬定之態度

如同前述，如何形成費率雛型有時難以查證，惟審裁處仍對於集體管理團體參酌哪些因素而擬定特定授權方案或授權，或如何進行協商及其成果等，相當重視，多會在裁決中盡量描述。此外，即使在費率審議程序中，審裁處依舊積極鼓勵當事人雙方繼續協商，特別是「由自願買賣雙方達成之公平協商」⁵³，共同提出新的費率建議，供審裁處參考並作命令⁵⁴。顯而易見，審裁處極以當事人意見為重。

儘管如此，審裁處仍非立於被動角色，如法院審查政府機關行為是否合理那般地檢視費率；根據著作權法第 118 條，明白要求審裁處不論是作出認可或變更的命令，都必須是依當時情勢而為「合理」。也因此，不管費率是否已在實施中，審裁處皆一視同仁，積極檢視其合理性⁵⁵。

⁵³ “Downloading”(JOL) decision, CT 84-90/05. Interim Decision issued 19 July 2007, at 41.

⁵⁴ British Sky Broadcasting Limited and Sky Television plc v Performing Right Society Limited (CT 38/96). Final Decision issued 19 October 1998; Order issued 15 January 1999, at 11; “Downloading”(JOL) decision, CT 84-90/05. Interim Decision issued 19 July 2007, at

⁵⁵ CT 45/97, at 6.

第三章 英國費率爭議之實務運作

第一節 概說

據網站資料顯示⁵⁶，從 1990 年至 2003 年為止，費率爭議相關案例共 27 件，在採行審裁處制度的國家當中，成效堪稱顯著。此外，英國屬於以立法方式規範合理費率之認定標準者，並非單純由審裁處自裁決案件的經驗中，抽繹出可行且明確的費率審議原則。以前述兩者特色為由，故本文認為，英國著作權審裁處累積的豐富經驗，以及其如何實踐法定費率認定標準，都有值得我國參考、借鏡之處。

第二節 衛星電視台新頻道之費率計算標準⁵⁷

第一項 案例背景

提交人天空衛星電視台(British Sky Broadcasting Limited, and Sky Television PLC, 以下合稱“Sky”)為一家衛星電視台，依著作權法第 126 條，向審裁處提交其與演播權協會(Performing Right Society, “PRS”)間之到期授權。在暫時裁決(Interim Decision)階段，雖已解決當事人在費率計算公式上之歧異，惟就費率如何適用，仍有爭議；最終裁決(Final Decision)針對：

A. 新頻道費率(new channel charge)適用於各種頻道時，其數額如何計算及其例外；

⁵⁶ The Copyright Tribunal, *Decisions and orders issued*, <http://www.ipo.gov.uk/tribunal/tribunal-decisionorder.htm>, last visited Jul. 9, 2007.

⁵⁷ British Sky Broadcasting Limited and Sky Television plc v Performing Right Society Limited (CT 38/96). Final Decision issued 19 October 1998; Order issued 15 January 1999.

B. 系爭授權範圍是否包括純音樂或以音樂為主之頻道；

C. 遲延給付之利率，及費用等問題⁵⁸進行討論，並請雙方當事人以暫時裁決與最終裁決結果為本，草擬命令內容，作為審裁處最後命令(Final Order)之參考。

第二項 審裁處裁決

一、新頻道費率之適用

最終裁決之重點在於，何種播送情形應被視為一個頻道，而適用新頻道費率，換言之，首先應確認「頻道」(channel)之定義為何。審裁處針對以下三種播送服務，包括「類隨選視訊頻道群組」、「Box Office 影片頻道」及「計次付費」，說明如何定義「頻道」，並擬定合理費率。

1. 類隨選視訊頻道群組

審裁處指出，不應將一個頻道視為一個特定傳輸頻率。理由有二：(1) 即使是在類比情形，相同頻率仍可能負載兩個頻道，例如電視頻道號碼 X 可能在一週內同時負載各 10 小時的電腦頻道與歷史頻道，兩者均為個別的節目群；(2) 在數位傳輸情形下，訊號屬於多重發訊(multiplexed)或交錯發訊(interleaved)，透過數位機上盒(set top box)析出不同訊號，故單一訊號事實上包含了數個不同頻道的數位資訊或資料串流，而觀賞者可個別選擇，如同個別頻道一般。

因而，審裁處認為以多重發訊形式傳輸相同內容之情形，儘管起始時間(start time)或播放順序不同，仍不應被視為不同頻道。新頻道

⁵⁸ 惟針對遲延給付利率及費用等部分之裁決，因與本文著重於費率審議研究之方向，尚屬有間，故在此略而不述。

之本質在於，其顯示內容與其他頻道有所差異。

綜上理由，以不同頻道、不同起始時間播送相同節目內容者，即所謂類隨選視訊(near video on demand, “NVOD”)頻道群組，審裁處並不認為此種單純重複播送情形應適用新頻道費率，故也不在暫時裁決討論之列；應注意的是，該播送情形與隨機組合(shuffle the pack)、以不同順序播送相同內容的頻道，仍有區別。

2. Box Office 影片頻道

Sky Box Office 原本透過類比形式，以個別轉發器(transponder)同時共負載 4 部影片；隨著數位技術發展，Sky 欲改以 48 個串流形式提供該項服務。理論上，Sky 得藉此技術同時播送 48 部影片，惟實際上，Sky 在單週內只可能播送 8 至 14 部影片，另透過數位傳輸技術利用剩餘容量，以不同起始時間重複播送前述影片，向訂戶提供更便利的收視服務⁵⁹。至於 Sky Box Office 是否適用新頻道費率，審裁處作出以下說明。

(1) 頻道數之計算

根據前述「頻道」定義，Sky 若使用全部 48 個串流播送 48 部影片，由於均為不同之內容，故應視為 48 個頻道。但此結果是否合理？審裁處認為，既已肯認短暫時間經過後重複播送之情形(如類隨選視訊頻道群組)，毋須適用新頻道費率，不因其在不同或相同資料串流中重複播送而有差異；同理可證，倘若 Sky 並非在 48 個串流中個別播送共 48 部影片，而是以 4 個串流各播送 12 部影片，利用剩餘 44 個串流以不同起始時間重複播送，雖播送影片總數相同，但因被認定之頻道數減少(指 48 個串流未均被視為個別頻道)，應支付費用自然降低。

⁵⁹ Affidavit from Mr. Bruce Steinberg, Director of Movie and Pay.

然而，前述說明仍未能完全解決 Sky Box Office 各種運作方式產生之問題：雖然單純重複其他資料串流內容之串流，不生權利金問題，利用人僅需就該內容支付一次費用；但若是資料串流中有部分內容，僅在該串流中重複播送時，其應支付費用是否適用新頻道費率數額？審裁處認為，答案取決於其重複播送次數與普通頻道(normal channel)相較之程度如何而定，也因此，有為特別規定有之必要。

針對如何認定頻道數，Sky 與 PRS 見解不同：

Sky 認為，「頻道」是指由許多節目組成，而被安排、行銷為單一服務之節目服務(programme service)而言；依 Sky Box Office 之安排與行銷方式，其確屬於單一頻道，不問其中使用的資料串流數多寡。

PRS 則認為，「頻道」是指一個分離傳輸(discretely transmitted)的視訊串流，可被訂戶個別使用而透過電視收看；以前述 48 個串流個別播送 48 部影片為例，即應視為有 48 個頻道。不過依此定義，將會忽略內容重複播送時可能之費用扣減。

而就 Sky 與 PRS 雙方見解，審裁處均表不同意。若依 Sky 定義，將使得 PRS 無法掌握 Sky 利用著作之程度，而任憑其包裹大量節目並聲稱僅構成單一頻道；然若是依 PRS 定義，又未考慮內容之重複性。因此，審裁處認為頻道數之計算雖應以影片數為基準，惟不完全按新頻道費率收費，而必須有所減輕；而此正是審裁處欲建議之「Box Office 影片費率」(Box Office film royalty)。

(2) 費率層級化之決定

根據 Sky Box Office 的播送型態，審裁處重新調整「頻道」之定義，並依著作使用程度，層級化適用新頻道費率之比例；說明如下。

單一影片在單一串流⁶⁰中重複播送：以一部影片在一週內重複播

⁶⁰ 裁決中雖使用「頻道」(channel)一詞，但實應指「串流」(stream)而言。

送，次週由另一部影片替代之類推方式提供服務，而第一部影片則會在次一個階段重播，甚至是連續播送兩週。就此種單週重複播送情形，審裁處認為不應全額支付新頻道費率，即 10,000 英鎊，其合理費率應為 2,000 英鎊。

兩部以上影片在單一串流中重複播送：倘若單週重複播送之影片不只一部時，審裁處認為此種情形重複播送次數較少，而較類似普通頻道，故不宜適用前述 2,000 英鎊之費率；但若逕適用新頻道費率，亦不合理，尤其是當第二部影片長度較短。因此，審裁處決定在此應利用層級化之收費方式，亦即，2 部影片在單一串流中重複播送時收取 4,000 英鎊；3 部影片時收取 6,000 英鎊；4 部影片時收取 8,000 英鎊；5 部影片時則收取與新頻道費率相同之數額，10,000 英鎊。

(3) 定義及費率條款之變更

如何決定 Sky Box Office 服務模式之合理費率，審裁處認為有其複雜性，並非能直截了當地決定；是以，針對「頻道」定義及其費率條款，審裁處作出以下變更。

「頻道」之定義⁶¹：係指由許多節目組成，而被安排、行銷為單一節目服務，且以分離傳輸的單一視訊串流提供服務，該串流可被訂戶個別使用而透過電視收看而言。

「Box Office 影片頻道」(Box Office film channel)之定義：則是指頻道節目僅包括在 7 天內重複播送之一部或多部影片，而訂戶唯有就特定影片及播送時間支付額外費用，才得以收看。

Box Office 影片費率：針對 Box Office 影片頻道如何收費，審裁處建議循以下方式計算之。

「Box Office 影片頻道在任何年度適用 Box Office 影片費率之計

⁶¹ 審裁處提出之「頻道」定義，實際上即是綜合前述 Sky 與 PRS 兩者見解而成。

算公式為：

- A. 以第一個 Box Office 影片頻道為例；
- B. 確認該頻道在特定年度中或在頻道播送期間內，平均每週播送之影片數為多少部⁶²；
- C. 將該頻道每週平均播送影片數乘上 2,000 英鎊；
- D. 就所有 Box Office 影片頻道(不包括單純重複之頻道)，重複 A 項至 C 項的計算程序；
- E. 加總所有 Box Office 影片頻道應支付之費用；
- F. 將前述總數加上特定年度之附加費(uplift)數額；
- G. 次一年度重複以前年度計算公式，得出營運 Box Office 影片頻道應支付之費用。」

前述公式可以簡要表示為：

α 頻道[每週平均播送影片數 * £ 2,000] + β 頻道[每週平均播送影片數 * £ 2,000] + ... + ω 頻道[每週平均播送影片數 * £ 2,000] = Box Office 影片頻道應支付費用總數

Box Office 影片頻道應支付費用總數 + 特定年度附加費 = 營運 Box Office 影片頻道應支付之費用

綜合前述說明得知，Box Office 影片費率與新頻道費率之計算方式並不相同，前者必須於每年度重新計算，同時加上該年度之附加費。審裁處認為，利用此方式可避免因取消某個 Box Office 影片頻

⁶² 審裁處在此附註說明，由於「每週」起算與結束的時點不同，可能導致影片數計算上有所爭議。例如單一影片在單一串流中重複播送，且於週日更換影片之情形，若以「週日-週日」為計算期間，影片數為一部；但若以「週三-週三」為計算期間，影片數則增為兩部。

道，或因逐年變更頻道初步安排之影片內容，而需要修改條款以增減費率之困擾。

3. 計次付費

針對如拳擊賽或演奏會等項目(event)，Sky 有時會提供計次付費(pay-per-view, “PPV”)的播送服務。就前述項目的播送頻率而言，審裁處不認為此種情形應適用新頻道費率；不過，計次收費方式仍屬於本次提交之授權類型範圍內。

承前述各項說明，審裁處將原費率條款修正為，計算普通頻道費率及 Box Office 影片費率時，所稱「頻道」不包括下列兩種情形：(1) 7 天內所播送者，不問順序是否相同，實質上均為重複現有頻道或新頻道之內容；(2) 僅包括屬於計次付費服務之內容。

二、系爭授權範圍

至於純音樂頻道是否適用系爭授權，審裁處表示，根據目前聽證結果，純音樂頻道並非 Sky 節目播送特色(feature)之一，而也無任何頻道播送計畫；不過，一旦純音樂頻道成為 Sky 節目播送的特色，在授權到期更新(renew)時，自當考量及該利用情形。儘管如此，審裁處仍認為純音樂頻道不應被排除在系爭授權適用範圍之外。應注意的是，若是涉及音頻頻道(audio channel)播送，則須另為討論。

三、最終費率

審裁處費率裁決結果：費率層級化	
收費標準	費率
1) 新頻道	10,000 英鎊(未變更)
2) 單一影片、單一串流中重複播送	2,000 英鎊
3) 2 部以上影片、單一串流中重複播送	2 部: 4,000 英鎊 3 部: 6,000 英鎊 4 部: 8,000 英鎊 5 部: 10,000 英鎊(與新頻道相同)
4) Box Office 影片費率	<p>定義: 頻道節目純為 7 天內重複播送之一部或多部影片, 而必須就特定影片及播送時間支付額外費用</p> <p>費率公式: Box Office 影片頻道費率=</p> $\alpha \text{ 頻道}[\text{每週平均播送影片數} * \text{£} 2,000] + \beta \text{ 頻道}[\text{每週平均播送影片數} * \text{£} 2,000] + \dots + \omega \text{ 頻道}[\text{每週平均播送影片數} * \text{£} 2,000] + \text{特定年度附加費}$

第三節 航空器內音樂播送之費率⁶³

第一項 案例背景

英國航空公司(British Airways, 以下簡稱「英航」或“BAY”)在其航程中，向旅客提供兩種娛樂服務：一是透過頭戴式耳機(headphone, or headset)，播送音樂及影片，稱之為「機上娛樂」(in-flight entertainment, “IFE”)；另一是透過航空器的公共播音系統(public address system)播送音樂，稱為「起降期間音樂」(take off and landing music)。兩者均屬於音樂著作之公開演出(public performance)行為。

使用演播權協會(“PRS”)音樂目錄之系爭授權方案，稱為“Tariff AC”，其費率包括「標準費率」(standard rate)及「較高費率」(higher rate)兩者，而後者適用在播送前未取得授權之情形。至於費率計算，則依前述兩種服務型態而有不同：

在起降期間音樂情形，以 1996 年標準費率為例，每 500 小時音樂收費 5.73 英鎊，每位旅客以 15 分鐘計算，其計算公式如下：

標準費率*旅客總數÷4÷500=應支付費用；得出每位旅客之固定費率為 0.286 便士。

在機上音樂(in-flight music)情形，由於僅能透過耳機收聽，其計算公式較為複雜，

搭載旅客之飛行時數÷飛行階段(stage flight)數=平均飛行時間；

((平均飛行時間*可收聽機上音樂之旅客總數)÷500)*標準費率=應支付費用；

⁶³ British Airways Plc v Performing Right Society Limited (CT 45/97). Interim Decision issued Jan. 12, 1998; Final Decision issued May 14, 1998.

欲正確計算此情形之費率，需要航空公司配合揭露相關資訊，例如可收聽機上音樂之旅客總數、飛行階段數、搭載旅客之飛行時數等。

提交人英航依著作權法第 119 條，向審裁處提交其與 PRS 間之現行授權方案，主張現行費率過高，認應就 Tariff AC 納入四個費率扣減應考量事項，即「占用因素」(Take-up factor)、「關閉期間」(switch-off period)、「使用因素」(usage factor)及「非 PRS 所屬著作之因素」(non-PRS works factor)；嗣後，英航復主張 Tariff AC 應比照於美國境內註冊之航線，所適用費率表而為修改。

第二項 審裁處裁決

一、費率扣減應考量事項

針對英航主張之四個費率扣減應考量事項，包括占用因素、關閉期間、使用因素、非 PRS 所屬著作之因素等，以及稍後提出之美國費率表，審裁處之觀察及初步建議如下。

1. 占用因素

並非所有旅客在航程中均會使用機上娛樂服務，就他們而言，該項服務等同於「不可收聽」(not audible)，自不應納入 Tariff AC 的計算基數中。依過去的付費經驗，英航均向 PRS 揭露使用機上娛樂服務之平均旅客數；至 1996 年，起初費率計算雖未將占用因素納為考量，惟經過協商後，PRS 承認先前決定不妥當，同意占用因素仍應繼續適用。

2. 關閉期間

機上娛樂服務並非在整個航程中均可供使用，例如在起飛後、降落前，或是播音(announcement)時，該項服務會暫時關閉。依過去的付費經驗，PRS 考量及關閉期間此一因素，同意從飛行時間中扣減 33 分鐘，惟至 1996 年，便取消該扣減作法。儘管如此，相較於英航，其他航線所適用費率均無扣減關閉期間之計算。

3. 使用因素

按通常使用習慣，並無旅客會在飛航全程使用機上娛樂服務，因此英航主張，應依旅客收聽音樂或收看影片之時間比例，扣減費率數額。而在英航與 PRS 過去的費率條款中，均未考量此種扣減情形。審裁處認為，必須額外斟酌其他證據，視市場研究(market research)之可行性如何，而決定是否能於費率計算中採納使用因素。

4. 非 PRS 所屬著作之因素

雖然航程中使用之大部分音樂均屬於 PRS 音樂目錄範圍內，但仍有一部分內容不受著作權保護、或為演說類型，英航主張計算費率時，應按該等著作所占比例，扣減數額；同樣地，依據過去付費經驗，也未曾考慮過此因素之影響。

5. 美國費率表

美國費率表是以每架航空器、每年均一費率為計算基礎，而影響均一費率數額高低之要素有如，航空器是否配備機上娛樂服務、或僅提供起降期間音樂、航空器載客量多寡等。極其明顯，美國費率表並不考量飛行時間、飛行階段數或實際搭載旅客數等事項，甚至，航空器實際上是否起飛，亦不影響應支付費用總數。英航欲以美國費率表之模式，修改 Tariff AC，審裁處認為必須檢視美國機上娛樂服務授權發展之歷史背景後，才能進一步論斷其妥適性。

二、呈交證據之討論

呈交予審裁處審酌之證據，可約略區分為八大項，包括：(1) Tariff AC 之發展歷史；(2) 英航及其他航空公司與 PRS 之協商過程；(3) 英航之會計；(4) 市場研究之可行性(feasibility)；(5) 國外費率表之比較；(6) 與英國其他營業費率之比較；(7) 頭戴式耳機及其他機上娛樂服務成本；(8) 經濟學之證據。惟前三項有關費率擬定背景之介紹，尚非直接影響其數額是否合理之審裁，故在此暫略而不述。

1. 市場研究之可行性

很明顯地，Tariff AC 之費率擬定，某程度倚賴著精確取得的使用服務比例數(指「占用因素」)，而該數據必須透過詢問旅客，才能取得。倘若欲取得其他費率扣減應考量事項之數據，如使用服務時間數(指「使用因素」)，同樣需要透過市場研究達成。

不過，當審裁處聽取有關市場研究之諸多證據後，認為以市場研究作為費率決定之基準，問題叢生：首先，市場研究無可避免地有其誤差幅度(margin of error)，而該幅度大小取決於如取樣規模(sample size)之類因素，但大規模取樣又耗費過鉅；此外，問題架構(framing)也會對研究結果造成重要影響，是以，除非費率表中詳細說明如何進行市場研究，否則費率可能失之公平。

其次，市場研究必然是由航空公司所進行，但彼此進行方式卻多有差異。在 *BSkyB v PRS* 案中，審裁處雖以市場研究作為決定費率之基礎，惟其僅針對一個授權，並且研究結果係奠基於產業標準之廣播閱聽者研究機構(Broadcasters' Audience Research Board, “BARB”)計量資料(measurement data)。也因此，審裁處以為就系爭費率進行的市場研究性質特別，易有不公正之疑慮，而必須降低費率擬定對其參酌之程度。

簡而言之，為確保費率公正且合理，審裁處傾向限制航空公司進行之市場研究的利用程度，以致前述多個費率扣減應考量事項，其適用可能性也隨之下降。

2. 國外費率表之比較

審裁處表示，國外費率表比較堪稱為審裁系爭費率之重要證據；冀望透過費率比較，瞭解各國在相同或類似情形下，如何擬定費率以及考量哪些因素。

(1) 美國部分

英航雖極力主張應參酌美國費率表，以修正 Tariff AC，其理由謂：(1) 美國係英航之主要市場，美國旅客數占搭載總數 30%，而英國旅客數僅僅略高，為 34%；(2) 英航提供之機上娛樂服務系統與美國航線相似。惟審裁處表示，此兩點均不足以說明採納美國費率表之理由何在。

審裁處進而列舉出美國費率表不適於比較之原因，主要包括：

A. 管制觀點不同。英國未如美國以反托辣斯觀點抑制集體管理團體，也因此英國航空公司實際上難以聯合杯葛集體管理團體，即掌握所有音樂著作之 PRS，以要求協商。

B. 經營立場不同。美國從事音樂授權之重要團體 BMI，係由廣播產業龍頭主導，其經營觀點自然與純粹作曲者組成之 PRS 有所差別。

C. 授權限制不同。BMI 禁止將音樂用於廣告，但 PRS 授權無此限制。

D. 授權範圍不同。ASCAP 授權範圍限於音訊(audio)，而未及於影片配樂；審裁處認此點差別極為重要。

(2) 其他國家部分

英航主張，即便不考量美國費率表，綜觀各國費率仍可發現，英國費率數額極高；於下表中將列出，假設英航在不同國家註冊時，應支付之費用總額：⁶⁴

Country (國家)	Society (集體管理團體)	BA royalty (英航費率)
Malaysia (馬來西亞)	MACP	980,000
UK (英國)	PRS	953,000
Eire (愛爾蘭)	IMRO	890,000
Hong Kong (香港)	CASH	730,000
Austria (奧地利)	AKM	268,000
Spain (西班牙)	SGA	240,000
Germany (德國)	GEMA	203,000
USA (美國)	ASCAP/BMI	110,000
Australia (澳洲)	APRA	103,000
Canada (加拿大)	SOCAN	81,000
South Africa (南非)	SAMRO	41,000
Netherlands (荷蘭)	BUMA	37,000

根據列表結果，費率數額多寡差距甚大，以奧地利與荷蘭相較，差幅高達 8 倍之多。除費率數據外，審裁處並未接收到有關歐洲費率如何擬定及其考量因素等證據呈交；不過，香港作曲家及作詞協會 (CASH) 於證詞中表示，其與國泰航空(香港線)協商長達 2 年半，過程艱辛，才擬定目前費率：在起降期間音樂部分，每 1,000 延人公里(gross passenger kilometers)⁶⁵ 收取 0.007131 英鎊，以及每 1,000 名旅客(gross

⁶⁴ CT 45/97, at 16.

⁶⁵ 「延人公里」是指在某一特定期間內，交通運輸工具運送旅客之運程總和。即旅客人數與其運程乘積之和，以人公里為單位。請參照 <http://www.motc.gov.tw/hypage.cgi?HYPAGE=stat13.asp&catid=1>，最後瀏覽日：2007 年 10 月 8 日。

passengers)每小時收取 3.65 英鎊。

儘管英國費率數額高過於大多數國家，但表列中數據未經平均計算，而有關美國及香港之證據呈交亦不充足，審裁處認為實難透過該等資料，瞭解英國費率其合理範圍為何；不過，在檢視過各國收費情形後，審裁處肯定英國授權費率確有降低之必要。

3. 與英國其他營業費率之比較

(1) 費率所占比例

PRS 以費率數額在顧客價格(customer price)中所占比例，說明航空服務之費率已屬偏低，惟審裁處認此比較結果實不可採；因為付費使用如航空運輸之類昂貴服務者，並不意味著其必須就收聽音樂按比例支付費用。

(2) 電影院費率

以電影院費率而言，應支付電影票價 1% 予 PRS，如票價為 5 英鎊，則觀賞一部電影之費率為 5 便士。至於在長途飛行之情形，通常會播送兩部電影。再者，單就影片音樂部分，PRS 共收取 9 便士，惟若考慮到實際上同時提供有數個音訊娛樂頻道，其中播送特色音樂(featured music)而非影片配樂，審裁處以為該費率更是合理。雖有表示機上播送之影片相較於電影院放映者，實較為劣質，而且電影院間的競爭關係侷限於鄰近地區(local)內，未及於空中領域，但這些說法僅能指出兩者費率性質不同，無法解決爭議問題。

審裁處認為，與系爭問題密切相關的現象是，航空器中之旅客屬於俘虜觀眾(captive audience)。對於減輕長途飛行的單調枯燥，機上娛樂服務有其重要性，因此，倘若使用服務之成本未事先計入票價當

中，旅客勢必需另行支付不少費用；就旅客應付費、方能透過耳機使用機上娛樂服務此特點而論，實為其他娛樂型態(如電影院、電視)所無。

(3) 衛星播送費率

為反駁以電影院費率作為比較，英航主張以衛星電視台(指“BSkyB”)播送音樂適用之費率為比較對象；依其估算，後者每小時收取 0.19 便士，相對於 Tariff AC 每小時收取 1.18 便士，差距達 6 倍之多；其次，依電影院費率，以片長 2 小時、票價 5 英鎊為計，每小時平均收取 2.5 便士。然而，審裁處認為，航空旅客支付之費用遠超過於 Sky 訂戶，乃是當然之理。

(4) 旅遊巴士費率

英航提出旅遊巴士(motor coach)費率作為比較，倘若能於系爭費率上適用其依每車輛收取之固定費率，計算結果將大幅低於 Tariff AC 數額。儘管兩者商業活動有相似之處，審裁處仍認此項比較不甚妥當，因為旅遊巴士上並無多頻道音訊(multichannel audio)及透過公共播音系統播送之音樂，其提供者非屬真正的娛樂，性質上較類似於背景音樂；再者，巴士乘客亦並未如航空旅客那般與周圍環境隔離，故非為俘虜觀眾。

針對前述各項與其他營業費率進行比較之結果，審裁處認為均未能精確說明，系爭費率應達到之合理程度為何；不過，透過比較，可以確知美國費率表數額實屬過低，其數額約莫等同於 1996 年英航僅就起降期間音樂部分，向 PRS 支付之費率。

4. 頭戴式耳機及其他機上娛樂服務成本

對於 PRS 授權費率是否合理此一問題，審裁處認為有必要將該費率與英航為提供機上娛樂服務所支付之相關成本，進行比較：

A. 回收清潔頭戴式耳機：其成本每年約 100 萬英鎊，每位使用服務旅客之平均成本為 10 便士。

B. 於經濟艙主螢幕播送影片：播送一部影片之成本為 50 英鎊，以 10 名經濟艙旅客計，每位平均 50 便士；以 200 名旅客計，則平均 25 便士。

C. 節目播送預算(programming budget)：每年為 1,040 萬英鎊，每位使用服務旅客之平均成本為 1 英鎊。

D. 提供機上娛樂服務之硬體投資：其成本極為龐大，估計每兩至三年需支付數千萬英鎊；以最低數額為計，即三年支付 1,000 萬英鎊，每位旅客平均成本約為 30 便士。

從上述成本計算可明顯看出，機上娛樂服務費率多寡，對於英航確有重大影響；審裁處據此說明，PRS 就每位旅客收取 8.7 便士之授權費用(包括機上娛樂服務費率 8.4 便士及起降期間音樂費率 0.3 便士)，實不合理。

5. 經濟學之證據

PRS 與英航分別延請經濟學家，為其各自費率主張進行辯護：PRS 方的 Mr. Aaranson 雖表示費率欲具備最大經濟效益，須立基在對利用人授權之價值上，惟審裁處以為此理論如何實踐，其可行性有待考量；英航方的 Mr. George 則認為欲將經濟理論適用在費率決定問題，實為一浩大工程。不過，PRS 方的 Mr. Baldwin 卻大膽表示，英航若無法提供音樂播送服務，便必須將票價減少 50 英鎊；審裁處對此數額雖不置可否，惟肯認票價確實會因此降低。

儘管如此，審裁處仍認為雙方說法對於爭議問題解決，助益不

大。縱使能夠根據收益增加可能性估算出機上娛樂服務之價值，但是否因此獲得利潤，甚至利潤之多少比例應歸於授權人所有，諸如此類之計算，並非易事。

三、裁決結論

1. 降低授權費率總額

根據呈交之國外費率表數據，審裁處認為英航請求降低授權費率總額，係理由充分；而審裁處也觀察到，對於國際市場中之國際性商品，多有建議認為應縮短各國間之費率差距。因此，審裁處同意減少英航向 PRS 支付之費率總額，惟縮減結果應貼近目前費率，而非美國費率表(約 100,000 英鎊)。

經考量前述各項證據後，審裁處認為依 1996 年所訂授權費率總額 700,000 英鎊：等於以機上娛樂服務費率 5.8 便士、1,170 萬使用旅客算出之 600,000 英鎊，及以起降期間音樂費率 0.3 便士、3,300 萬旅客算出之 100,000 英鎊相加，方為一合理費率，能夠真正平衡著作權人及利用人兩者間之利益；而此數額較目前費率降低逾 250,000 英鎊之多。

2. 簡化費率計算方式

(1) 機上娛樂服務

除降低費率授權總額外，審裁處以為費率計算方式應予以簡化。以 1996 年數據為基準，可收聽機上娛樂服務之旅客總數為 1,170 萬名，其中有 1,033 萬名旅客使用服務，比例高達 88%，應支付費用為 599,140 英鎊；因此，審裁處決定按使用機上娛樂服務之旅客數收取

之費率，應為 5.8 便士。

此外，應注意的是，審裁處認為同一條航線其逐年使用服務比例(即指「占用因素」)，不致有太大變化。因而審裁處建議，自 1996 年至 1998 年為止，可將使用服務比例固定為 88%，而於 1998 年應協商次個三年為期的使用服務比例，或透過必要的市場研究決定之。

(2) 起降期間音樂

至於起降期間音樂之費率，審裁處認應以每位旅客為計，擬定均一標準費率；依 1996 年計算結果，搭載 3,300 萬名旅客，應支付費用共 100,000 英鎊，故按旅客數收取之費率應為 0.3 便士。

起降期間音樂費率 0.3 便士，及機上娛樂服務費率 5.8 便士，均隨每年零售物價指數(Retail Prices Index, “RPI”)，依比例調整；至於「較高費率」部分，亦按照「標準費率」調整幅度以為修改。

四、最終費率

審裁處費率裁決結果：標準費率部分（較高費率部分依比例調整）	
收費標準	費率
1) 授權費率總額	950,000 英鎊→700,000 英鎊(不以美國費率 100,000 英鎊為參考)
2) 機上娛樂服務	1. 1996 年起三年內服務使用比例固定為 88% 2. 1996 年: 每位旅客 8.4 便士→5.8 便士
3) 起降期間音樂	1996 年每位旅客 0.3 便士(未變更)

第四節 衛星電視台音樂著作公開播送之費率

(之二)⁶⁶

第一項 案例背景

一、爭論焦點

本案是關數位電視節目播送的費率爭議。在本案中，提交人天空衛星電視台(British Sky Broadcasting Limited, and Sky Television PLC, 以下合稱“Sky”)依著作權法第 126 條，向審裁處提交其與 PRS 間之到期授權，請求審裁處決定 1995 年及其後衛星數位電視節目播送之費率數額。針對如何計算費率，Sky 與 PRS 各提出不同意見：Sky 主張按其節目觀賞時數占英國總電視觀賞時數(viewer hours)⁶⁷之百分比，計算應支付之費用，PRS 則主張應以 Sky 相關收益(relevant revenue)之 3%⁶⁸作為費率數額；Sky 算出的費率為每年 190 萬英鎊，PRS 費率則約為每年 1,700 萬英鎊，相差 1,500 萬英鎊左右。在授權期間之五年內，如費率未有調漲，雙方主張的費率數額差距將高達 7,500 萬英鎊。

費率的巨幅差額反映出，Sky 與 PRS 對於在節目播送中利用音樂其價值如何，觀點迥然不同。面對費率爭論激烈且僵持，審裁處一共聽取 18 位證人的口頭證詞及更多的書面證詞，以審慎決定本案之合

⁶⁶ British Sky Broadcasting Limited and Sky Television plc v Performing Right Society Limited (CT 38/96). Interim Decision issued 3 December 1997.

⁶⁷ 意指「收看人數乘上收看時數之積」。

⁶⁸ PRS 最初建議之比例為：1995 年 6 月開始以 1%計算；1996 年 7 月以 2%計算；1997 年至 2001 年以 3%計算。

理費率。

二、當事人之費率計算主張

1. Sky 之主張

Sky 主張，1995 年費率應依其占英國總電視觀賞時數(包括地面及衛星電視)之百分比計算，亦即按 Sky 收視率乘上英國廣播公司(British Broadcasting Corporation, “BBC”)、英國獨立電視台(Independent Television, “ITV”)每一收視百分比(per percentage point viewing share)之費率；其後，逐年隨觀賞時數比例調整費率。Sky 提出的每月費率計算公式為：

$$F=B*VM/VB$$

F 表示每月費率，B 則是年基本費率的十二分之一，根據零售物價指數(Retail Prices Index, “RPI”)調整；VM 表示 Sky 每月平均之觀賞時數比例，VB 則為基本期間內之觀賞時數比例。由此可知，Sky 係利用收視率(audience share)作為調整費率的因素。

審裁處提及，Sky 提供的節目種類廣泛，其與只專注在一、兩個頻道的 BBC 及 ITV 不同，Sky 擁有大量的頻道數，而頻道內容多少都傾向專業化。也因此，Sky 的播送時數(broadcast hour)及音樂時數(music hour)遠超過 BBC，以 1996 年為例，BBC 的音樂時數僅有 4,722 小時，而 Sky 的 25 個頻道共計有約 40,000 小時的音樂時數，逾八倍之多；不過，以收視率而言，Sky 卻遠低於 BBC，收聽其播送音樂的觀眾數自然不及 BBC。針對此現象，審裁處將會決定是以播送抑或是以收聽率，作為計算 Sky 費率時較為重要之因素。

2. PRS 之主張

PRS 雖有眾多費率表，惟尚無針對電視台而擬定者。以運動場地使用的附隨音樂為例，PRS 按每場次、每千入場人次收取 1.56 英鎊之固定費率；而在流行音樂會(pop concert)，因音樂角色吃重，故 PRS 以門票收入之 3% 作為費率。若以運動場地每座位平均收入 10 英鎊計算，其收取的固定費率僅占收入的 0.0156%，實遠低於流行音樂會之費率；兩相對比之下，足以瞭解，這是由於音樂重要性差異甚大，導致 PRS 擬定差幅約達兩百倍的兩種費率。

而在本案中，PRS 主張應以 Sky 收益百分比的計算費率，其中針對依零售(retail)方式付費的衛星直播(Direct To Home, “DTH”)訂戶，以及 Sky 因播送其他電視台頻道而有收益這兩方面，為部分扣減，扣減後最高仍需支付收益之 3%，作為費率。其後，逐年隨 Sky 收益數額調整費率。本文以為，由此足證，PRS 認為 Sky 節目播送中使用的音樂，具有相當之重要性。

第二項 審裁處裁決

在本案中，審裁處應解決的問題有二，首先是 Sky 第一年應支付的費率數額問題；其次是，之後授權期間每年費率數額的計算問題，及計算參酌之因素各影響程度如何，就本案費率決定審裁處必須決定哪些因素(如收益、RPI、收視率等)的適用是屬於合理的。審裁處針對 Sky 與 PRS 提出的各種證據、主張，進行討論、檢視，分別說明如下。

一、費率計算基準之爭執

1. 收益基準(revenue basis)之檢視

(1) 過去相關案例裁決

為考量收益基準是否適合作為計算本案費率之用，審裁處檢視多個有關討論是否以收益作為基準的裁決，其中包括 Sky 與 PRS 援用以支持自己主張的國外案例；審裁處的簡要回應如下：

A. *ITCA v PRS* (1981)(英國)

審裁處之前身，亦即演播權審裁處，以音樂不過是電視節目該商品整體中之一部分，以及影響收益之因素眾多為由，認為在本案中適用收益基準係不合理；然而，演播權審裁處並未提出其認為適當之費率計算公式，僅表示按過去協商結果、相關因素等決定之。

B. *PRS v BEDA* (1989)(英國)

本案是關於迪斯可舞廳利用音樂之費率決定。審裁處在其中提到，利用音樂與迪斯可舞廳收益兩者間之關聯性，實較電視節目播送情形更為緊密；雖然此觀點遭到英國高等法院(High Court)質疑，但當前的審裁處認為，音樂只是整體電視節目商品中的成分之一，欲收取費率，應以能夠影響商品收益的因素決定其數額，而非以可能無關聯的成分決定之。

C. *AIRC v PPL* (1993)(英國)

然而在本案中，審裁處確實以廣告收益之百分比，作為商業廣播電台費率計算的基準。然而，這是因為雙方當事人均主張此種計算基準，況且，審裁處在結論上態度保留，認為這不過是由於歷史因素(指商業廣播電台費率表一直是使用收益基準)，以及「faute de mieux」(不得已而求其次)(指未有證據可支持適用其他基準)，而同意採納收益基準。

D. *United States v American Society of Composers, Authors and Publishers* (1993)(美國)

Sky 援引美國紐約州南區地方法院判決，說明收益基準不宜適用：美國法院認為，電台收益並非是由於利用音樂的直接功效(direct

function)所生，並且依收益比例之分配(percentage of revenue deal)就如同合夥，必須共同分擔風險；因此在本文中，美國法院拒絕適用收益基準，以計算商業電視台之費率。

E. Reference by Australian Performing Right Association: Re Australian Broadcasting Corporation (1985)(澳洲)

PRS 援引澳洲審裁處裁決，以支持收益基準：澳洲審裁處認同澳洲表演權協會(APRA)針對電視台或廣播電台，按不同收益比例收取費率，以為該基準反映出社會加諸在廣播業者的價值高低，並指出收益基準是被普遍接受的費率計算方式。不過，英國審裁處以為，其裁決受到「費率總額難以計算」的事實影響極深，而且社會加諸在廣播業者的價值如何，需要考量的因素並不只有「音樂」一者。

F. Singapore Broadcasting Corporation v The Performing Right Society Limited (1991)(新加坡)

PRS 另援引新加坡審裁處裁決，支持其主張；惟其僅以特定段落，說明英國審裁處與其他國家決定並不一致，但未說明新加坡審裁處之理由何在。

針對以上各國案例審裁處表示，不論是 Sky 主張之觀賞時數百分比、抑或是 PRS 主張之收益比例，任一種計算方式都不可能是「原則上」正確，必須視個案背景事實，決定其適用是否合理。而根據前述各個裁決結果可知，欲適用收益基準計算費率之前，必須證明音樂利用與收益間有足夠的關聯性。

(2) PRS 之其他論據

除了援引其他國家案例裁決以為支持外，PRS 尚提出幾個論據，說明收益基準之優點；其主要內容及審裁處的回應如下：

A. 慮及廣播市場未來走向

PRS 認為收益基準實已考量到廣播市場(broadcasting market)未來的發展，如數位及專業頻道(niche channel)。但審裁處卻以為，廣播市場的快速變遷正是不應適用收益基準的有力根據：在一個穩定市場中，由於費率僅會隨著通貨膨脹而增加，以收益之適當比例計算費率確實便利且公正；這也說明了，為何歐洲歷史上多使用此基準之故。反之，倘若收益增減是由於新科技引進、企業風險承擔，而與音樂無甚關聯，在此情形下適用收益基準，即為不當。

B. 易於估算費率

PRS 認為收益基準容易適用，特別是對於觀眾偏少的小型電視台。然而，審裁處表示，「易於估算」並非是收益基準獨有的優點；況且，審裁處在此的任務並非為整個廣播產業決定適當費率，故其認為只要裁決之費率在本案確屬合理，即使在其他案件並非適當亦無妨。

C. 防止業者變更設置地點(relocation)

審裁處以為，會促使廣播業者變更設置地點的誘因是應支付費率總額多少或其他原因，而與費率計算適用何種基準無關。

D. 循 Sky 其他授權交易模式

PRS 表示，如首輪放映影片(first-run film)服務，Sky 即按收益基準計算費率，系爭費率自可循此交易模式決定。審裁處認為該情形雖與 Sky 主張形成強烈對比，惟此時電影製作人係專屬授權予 Sky，以誘使觀眾在影片發行前搶先收看，但是 PRS 的音樂授權為非專屬授權，並無法產生同樣誘因。

E. 經濟學證據

審裁處認為，PRS 提出之經濟學證據並未指出 Sky 的收益部分是

源於音樂利用，而音樂與整體收益有明確的關聯性。⁶⁹

(3) 審裁處反對之理由

審裁處認為，本案不宜以 Sky 收益作為費率計算基準；其理由主要分為三部分說明：

A. 音樂利用之價值

音樂利用價值如何，因企業提供之商品或服務類型不同而有極大差異。以「辦公室/銀行」與「銷售唱片/散頁樂譜」兩者為例，前者播送音樂是為激勵員工，而在後者，音樂可說是顧客付費之最主要原因，儘管兩者均以「收益」作為費率計算基準，惟審裁處以為仍需視本案實際情形是否得相比擬而定。

B. Sky 播送節目利用音樂之型態

經證據顯示，音樂是多數電視節目中的創造性因子，具備一定重要性；然而審裁處觀察到，除了為填補空檔(fill-in)而播送的夜間音樂錄影帶節目外，Sky 電視節目中幾乎沒有任何特色音樂。雖然在運動節目中有些附隨音樂(incidental music)，也增加了某些娛樂價值，但其並非是吸引觀眾、提高收益的重要原因。審裁處認為，播送運動節目時必需之音樂並不能作為應向 PRS 取得概括授權的理由，這些音樂可以透過其他方式取得；此種情形不同於電影原聲帶，因為 Sky 在播送電影時無法選擇原聲帶的音樂內容，音樂是屬於整體商品中之一部分。

C. Sky 與 PRS 之關係

審裁處表示，在本案中以收益基準計算費率係不合理，特別是因為，Sky 與 PRS 在其電視節目播送事業上，並無共同冒險夥伴

⁶⁹ 同樣地，Sky 為說明按播送時數百分比計算費率之合理性，而提出經濟學證據，也被審裁處認為並無多大幫助。

(co-adventurer)關係。以播送計次付費之拳擊賽事為例，由於 Sky 的創新行銷手法及鉅額、高風險投資，使取得其獨家播送權利，而為該年增加 1,000 萬英鎊的額外營收，因此，未承擔任何成本與風險的 PRS 何以得依據收益增加比例，計算其費率數額？儘管有些地區的電視台確實以收益作為計算基準，但按本案特有事實，審裁處以為不應循此作法。

2. 收視率基準(audience share basis)之檢視

審裁處拒絕採用收益基準後，進而檢視收視率基準之適用妥當性：即按各電視台占總電視節目收看時數之比例，以英國電視節目播送總費率為母數，計算個別費率數額。對於收視率基準是否適於計算費率，審裁處從「播送時數」(broadcasting hour)及「觀眾數」(audience)兩個相關因素，作出下述說明。

(1) 以收看(viewing)抑或播送(broadcasting)作為計算基礎

應注意的是，收視率是以觀眾之「消費量」(consumption)作為計算基礎，而非電視台之「利用」(use or exploitation)。假設，電視台原本擁有的頻道其中半數播送音樂，另開設一個頻道播送相同內容，惟收視率僅增加 20%，此時應以收視率增加比例、抑或是以音樂利用時數調漲費率？審裁處初步認為，費率調漲幅度應逾 20%，但低於 100%。該問題對於計算 Sky 費率至關重要。單從播送時數觀察，Sky 擁有的頻道數遠超過 BBC 或 ITV，其音樂播送時數甚至達將近 BBC 十倍之多，然而，由於人們同一時段只能收看一個頻道，其餘頻道不過是提供更多選擇；不過若從 Sky 角度觀察，雖然額外播送時數無法吸引更多觀眾，卻在 Sky 服務提供上有一定之價值。

雖然在過去案例中，審裁處也曾認為播送時數反映出利用程度、

甚至價值高低，作為調整費率之理由；以談話性電台為例，由於其音樂利用多為附隨性質，故費率低於音樂電台。不過，鑒於 Sky 採用多頻道播送方式，即其運動與電影節目經營成功的關鍵之一，致使 Sky 的音樂利用時數遠多過採用單一頻道的電視台，審裁處表示在最終費率決定時，自應反映出此特色事實。

(2) 「觀眾」因素之相關性

承前述，Sky 的觀眾既然不是為了音樂而收看節目，那「觀眾」在費率決定上是否仍為相關因素？審裁處以為可藉此方式估算節目播放的消費量，一般認為觀眾越多，原則上應支付越多費用；而此因素之所以不會與收益基準(指收益越多，應支付費用越高)一樣遭到反駁，原因在於「觀眾」因素與節目播放的數量確有關聯。

(3) 依潛在觀眾抑或實際觀眾數為計算

另一個需要解決的問題是，究竟應以潛在觀眾抑或實際觀眾數計算費率？Sky 建議之費率是採用「實際觀眾數」以為計算，其數據資料係取自廣播閱聽者研究機構(Broadcasters' Audience Research Board, “BARB”)；但若從訂戶使用(sign up for)數位機上盒及智慧卡時起，即視為消費 Sky 的節目服務，與前者的數據將差異甚多：Sky 訂戶數占總家庭電視用戶數之 25%，即其潛在觀眾數，但其收視率卻僅有 5% 左右，換言之，選擇不同的觀眾數據(audience figure)，與 BBC、ITV 費率進行比較，會得出極為不同的費率數據。此問題正如同，以音樂會或舞廳之容容量、抑或入場人數作為費率計算基準一樣，需要抉擇。

審裁處認為，倘若可以取得正確之實際觀眾數，在費率計算上自較公平且合理；而如以只估算「節目播送之潛在消費量」的潛在觀眾數作為比較基準，當然較有利於 PRS。鑒於正確實際觀眾數的取得有其困難，審裁處在此暫定：以與 BBC、ITV 等地面電視台(terrestrial broadcaster)在英國境內之家庭用戶數相對照，按比例計算 Sky 應支付

之費用。

假設在 1995 年，Sky 訂戶數約占總家庭電視用戶數之 20%至 25%，則該年費率數額為 BBC 費率之 20%至 25%，約莫 236 萬英鎊至 296 萬英鎊間：

$$11,840,000 * 0.2 = 2,360,000$$

$$11,840,000 * 0.25 = 2,960,000$$

如以 Sky 合併時點(指 1991 年)⁷⁰ 數據計算，當時訂戶數約占 7%，該年費率數額則為 77 萬：

$$11,000,000 * 0.07 = 770,000$$

而對照 ITV (英國獨立電視台) 費率計算的結果，Sky 的 1995 年費率為 283 萬英鎊至 354 萬英鎊間；對照 Channel 4 費率計算的結果則為，1995 年費率數額 615,000 英鎊至 770,000 英鎊間。前述數據綜合表列如下：

電視台	1991 年 Sky 訂戶比例	1991 年 Sky 費率 (£, 000s)	1995 年 Sky 訂戶比例	1995 年 Sky 費率 (£, 000s)
BBC	7%	770	20%-25%	2,360-2,960
ITV				2,830-3,540
Channel 4				615-770

應注意的是，前述得出之數據並未考量到各家電視台播送時數差異之情形，如納入計算，將會提高 Sky 的 1995 年費率；相對地，由於 Sky 使用包裹(package)方式銷售其節目播送服務，並非所有訂戶均能收看所有節目，因此整體節目的潛在觀眾數並未達 25%，實際觀眾

⁷⁰ Sky Television Limited (STL)與 British Satellite Broadcasting Limited (BSB)於 1990 年 11 月 3 日合併，即成為本案當事人之“Sky”。

數也會減少，以致費率數額需要下修。

如欲考量到各種相關因素的影響程度，費率比較確實並非易事，特別是 Sky 與 BBC 對比之情形，與 BBC 與 ITV 對比是無法相提並論：例如，Sky 的多頻道播送方式會提高費率至多少？而因銷售方式下修之潛在觀眾與實際觀眾數又可降低費率至多少？審裁處認為，無論是播送時數抑或是觀眾數據，皆不可偏廢，但若是暫時忽略這兩者，一個可供比較的粗估費率範圍將是：60 萬英鎊至 300 萬英鎊間。

審裁處附帶說明，不僅是在 Sky 主張中，費率比較會遭遇到困難，即使認定 PRS 主張的收益基準適當，其仍需面對如何擬定一個「百分比數」以供計算的問題；並且，實無理由可說明採行多頻道播送方式的電視台，為何必須依收益基準計算費率。

二、過去協商結果之比較

審裁處指出，檢視過去漫長的協商歷史對於本案費率決定，實無太大幫助，不過其中顯示出雙方均認同的相關因素，如實際觀眾與潛在觀眾數、音樂使用程度等；至於收益因素，Sky 與其他廣播業者普遍皆認為並不恰當。對於此，PRS 卻表示受到歐洲其他姊妹團體的壓力，要求應提高原建議「按收益 1% 收取費用」之費率標準。

PRS 廣播部門主管 Mr. Palmer 從 1991 年費率的最始討論中，分立出兩個以不同基準計算所得之數額，即 60 萬英鎊與 99 萬 8 千英鎊，並依照四個因素的影響程度，包括播送時數、音樂使用百分比(與前者併稱為「音樂使用估算」、潛在觀眾數(以 Sky 訂戶為準)及 RPI，調整費率。至 1995 年，費率分別調整為 273 萬英鎊與 438 萬英鎊。各項因素自 1991 年至 1995 年間之影響比較，則如下表所列：

因素	1991 年	1995 年	比率	增加百分比
收視率	2.6	4.7	1:1.8	80%
潛在觀眾數	£2.4million	£4.4million	1:1.8	80%
音樂播送時數	190	672	1:3.5	250%
頻道數	5/6	16	1:3	200%
RPI	130	145	1: 1.11	11%

承前所述，審裁處認為初步應取兩個費率數額之中數為宜，即 1991 年為 80 萬英鎊，1995 年為 350 萬英鎊；但根據呈交證據，無法說明如何以公式計算因音樂利用而增加的額外費用，以及新頻道的價值來源，故審裁處表示，應以 350 萬英鎊作為 1995 年費率之最高上限，依此架構進行部分調降。而可供比較的另一個粗估費率範圍，即前述討論應以潛在觀眾抑或實際觀眾數計算費率時，提出之數據：60 萬英鎊至 300 萬英鎊間。

倘若以 80 萬英鎊作為 1991 年費率，按播送時數增加的 50% 計算，而收視率及 RPI 均是按 100% 計算，1995 年費率為 250 萬英鎊：

$$800,000+(1.25*800,000)+(0.8*800,000)+(0.11*800,000)=2,500,000$$

也就是，若播送時數增加 100%，費率數額則為 350 萬英鎊。

就過去經驗而言，「半數播送時數」(half broadcast hours)可謂之為合情理的折衷方案，在瑞典也曾被提出以計算費率，雖然其最後以對於極小型電視台並不公平為由駁回，但審裁處認為該方式有助於推測 1995 年費率數額，不過，鑒於頻道數在未來可能以數十倍速度成長，按該方式計算是否仍為合理？應審慎看待。

三、相關費率之比較

1. 英國其他廣播公司之費率

(1) BARB 資料之適當性

在進行費率比較之前，審裁處針對 PRS 質疑 BARB 調查資料其適當性一事，作出說明：

A. 資料蒐集系統之可靠性

就 BARB 資料是否可靠此點，審裁處認為雖然 BARB 在如 Sky Scottish、Computer Channel 等極小頻道，無法正確蒐集資料，但有關 Sky 頻道的資料確是相當堅實，而且 BARB 對於數位技術產生之影響，也有充分準備足以因應；故駁回 PRS 之質疑。

B. BARB 調查範圍外之收視

PRS 主張，從 BARB 取得之資料，並未完全涵蓋 Sky 頻道所有的收視情形，此處稱之為「BARB 調查範圍外之收視」(“unBARBed”)；就 PRS 主要的幾點質疑，審裁處分別回應如下。

BARB 資料未涵蓋英國以外地區：PRS 指出，Sky 除向斯堪的納維亞(Scandinavian)提供服務，在 Astra 衛星覆蓋區(footprint)內均可收看 Sky News。審裁處認為，斯堪的納維亞收視服務的上鏈(up-link)位置，並不清楚是否在英國境內，故應被排除在本授權範圍外；再者，即使 Astra 衛星覆蓋區內有眾多潛在觀眾，也普遍具備英語能力，但這些群體是否皆當然轉換成實際觀眾，尚有疑問，不過審裁處仍會斟酌此點。

BARB 資料未涵蓋愛爾蘭的 10 萬衛星直播家庭用戶：雖然該部分服務也屬於本授權範圍內，但由於未有證據顯示該地實際觀眾或潛在觀眾數之成長比例與英國不同，故審裁處駁回此點。

BARB 資料未涵蓋使用家庭錄影機錄影後重放超過 7 天，以及其他國家使用智慧卡之情形：審裁處認為此兩點對於收視比例之影響，尚不重大。

Sky 曾請求 BARB 排除蒙特塞拉特(Montserrat)地區計次付費音樂會的觀眾數據：審裁處同意此部分服務不應被排除在本授權範圍外，而 BARB 也會配合審裁處的要求，重新統計。

BARB 資料僅涵蓋家庭內之收視情形：PRS 指出，當足球賽事在酒吧、俱樂部裡播送時，並無個人收視測量器(peoplemeter)使用在該場所觀眾身上。審裁處反對此種說法。其認為，酒吧、俱樂部針對電視節目的公開播送，已向 PRS 支付費用，在本案中如再納入授權範圍，會導致收視比例不當增加。

綜合上述，審裁處肯認 BARB 調查資料在本案費率決定上有其參酌之合理性，並且會在適當處，考量「BARB 調查範圍外之收視」此一因素的影響。

(2) 以實際收視率為計算基準

為 Sky 證言的會計師 Mr. Boulton 依據 BBC、ITV、Channel 4 等三家地面電視台向 PRS 支付的費用，得出各家每收視百分比之費率數額，如下表所示，進而計算 Sky 相對應支付之費率。

電視台	1995 年費率 (英鎊)	1995 年收視率	每收視百分比之費率 (英鎊)	Sky 費率 (英鎊)
BBC	11,840,000	43.5	272,200	1,279,000
ITV	14,158,000	37.5	377,500	1,774,000
Channel 4	3,079,000	10.7	287,800	1,353,000
總額/平均值	29,077,000	91.7	317,100	1,490,000

根據表列結果，Mr. Boulton 認為 1995 年 Sky 的費率範圍為，136 萬英鎊至 177 萬英鎊間，其建議以 150 萬英鎊作為費率數額；此外，Mr. Boulton 還進行其他各種運算式，包括以通貨膨脹、收視等因素

修正 1991 年費率 60 萬英鎊，得出低於表列費率之 120 萬英鎊。至於 1996 年費率，其估算為介於 150 萬英鎊至 230 萬英鎊間，取 190 萬作為費率數額。

針對 Mr. Boulton 的計算結果，如前敘明，審裁處認為實際觀眾數無法正確反映或估算 Sky 使用 PRS 音樂目錄之程度，特別是各家電視台的播送時數差異頗大時。

此外，Mr. Boulton 肯認提供觀眾服務之選擇性，對於電視台而言是相當重要的競爭工具，而多頻道服務額外增加的播送時數，就費率決定也具有一定影響力；不過，其以為費率如何調整，並非按播送時數增加比例而累計。

2. 歐洲其他國家之費率

PRS 建議，本案費率決定應參酌歐洲其他國家之費率，特別是歐盟指令及 *Ministere Public v Tournier*。然而，審裁處以為在本案中，歐盟指令並無重要影響力；而 *Tournier* 一案適用背景為：系爭費率高於其他地區，而有濫用之虞時，此與 PRS 陳明本案授權費率低於歐洲其他國家之事實，顯不相同，其也無法說明為何英國費率必須提高。

至於歐洲其他國家之費率是否適於比較，審裁處表示，即使是被認為對比最為直接的國內費率，進行比較時都相當困難，更何況是國外費率；而為 PRS 證言之經濟學者 Mr. Aaranson 亦承認，實無法從眾多國外費率中挑選出真正適於比較的一個費率。儘管 PRS 根據國外費率算出平均數，但這些證據只能說明歐洲各地區費率不一的事實，對於本案費率決定並無實質幫助。

再者，根據歐洲其他國家之費率，PRS 表示英國費率實為最低；暫時以 180 萬英鎊作為費率數額，其僅占 Sky 相關收益中之 0.32%，但 Sky 費率卻與其他歐洲國家不同，不以收益比例計算。審裁處以為

該項證據除了說明 Sky 相關收益極高外，對於費率決定甚無幫助。如欲以某個「百分比數」作為費率決定之適當比較對象，其中必須綜合考量所有相關因素，不能只考量到應支付費用總數、實際觀眾數等幾個因素；換言之，單純提出「義大利運動頻道以淨收益(net revenues)之 0.2%作為費率」抑或「歐洲其他姊妹團體要求費率應逾收益之 1%」陳述中的百分比數，並無法證明此種比較是否合理。

為使費率比較有意義，其必須建立在有客觀基準之前提上，而前已敘明，以國外費率作為比較對象，實際遠比以國內費率比較複雜多；為 Sky 證言之費率協商專家 Mr. Kempton 即表示，由於市場環境相異，費率協商皆傾向在各個國家內自行為之。

獨占暨結合委員會曾於 1996 年有關演播權報告中指出，由於各國採取之費率架構並不相同，故直接比較費率多半不可行；再加上，比較時必須考量到各國環境差異，如對於音樂價值認知之不同、各國法律制定原則之不同，甚至由獨占的集體管理團體制定費率，以致可能需要遵循不同國家費率審查機關之規範等情形，都增加了費率比較的複雜性。儘管 PRS 在報告中也提出反駁，以為考量其他諸多因素如收益基準、收費模式等，與比較費率同樣不容易，但審裁處在本案仍贊同委員會意見，認為比較國外費率實牽涉過多因素在內，對於費率合理範圍之認定，並無法提供實質幫助。

四、裁決結論

1. 合理費率數額

根據前述說明，計算基本費率(base royalty)的方式共有下面表列四種，審裁處綜合參酌而據以決定費率數額：

計算方式	基本費率	附註
依潛在收視率比較	£0.6-£3million	
依 Mr. Palmer 方式計算	£3.5million	PRS 代表。本方式按四項因素影響程度調整
依 Mr. Palmer 方式，但計算方式不同：按播送時數增加的 50%計算，收視率及 RPI 則按 100%計算	£2.5million	
Mr. Boulton 之依實際收視率比較方式	£1.36-£1.77million	Sky 代表

在考量相關因素後，特別是「播送時數」及「BARB 調查範圍外之收視」兩者，審裁處決定 1995 年合理之基本費率數額為 275 萬英鎊；自 1996 年 5 月 29 日起，為期五年之授權，隨次項說明的計算公式逐年調整費率。至於其他授權條款內容，交由當事人雙方討論，待呈交相關意見後，再作成最終裁決。

2. 費率調整方式

儘管有預測專家呈交證據，預估未來各年費率，審裁處仍認逐年調整方為適當，因此提供計算公式如下。

1995 年基本費率 275 萬英鎊，主要係由 A 與 B 兩部分構成；1996 年及其後之費率亦是如此：A 部分為 150 萬，是依英國收視率比較計算得出，該數據會隨著觀賞時數及 RPI 其變動比例而調整；B 部分則是指附加費(uptift)數額，依播送時數及裁決中討論之其他相關因素計算得出。

此外，前述數額尚隨開設新頻道而增加：每週播送達 20 小時以上之每一新頻道的均一費率，為 1 萬英鎊，未達 20 小時者，則依比例減少；同時並依 RPI 調整。當新頻道停止播送時，費率也必須隨之降低。至於類隨選視訊(near video on demand, “NVOD”)頻道群組，因

播送內容均為相同，故應被視為單一新頻道，依均一費率計算。

如觀賞時數、RPI 等因素有比例增加之情形，應按基本費率分別計算，因此假設 A 部分之基本費率為 X，觀賞時數增加 V%，而 RPI 增加 R%，則 A 部分之費率總額為 $X+V\%X+R\%X$ ；同樣地，B 部分中之 RPI 比例增加，也是按前年 B 部分數額計算。另外，再併計因頻道調整增減的費用。

由於本案費率計算牽涉的因素相當複雜，審裁處以為，上述計算公式堪稱為目前可提供的最合理架構。此外，前述使用之觀眾數據，應指 BARB 其整體、而非按比例之觀賞時數統計，以便考量到觀賞時數中的任何增加情形。

五、費率調整

審裁處費率裁決結果：	
收費標準	費率
1) 基本費率	1. 參考計算方式包括: (1)「潛在收視率比較」(60 萬~300 萬英鎊) (2)「Mr. Palmer 方式」(350 萬英鎊) (3)「Mr. Palmer 方式，但計算方式改為：按播送時數增加的 50% 計算，收視率及 RPI 則按 100% 計算」(250 萬英鎊) (4)「實際收視率比較」(136 萬~177 萬英鎊) 2. 1995 年: 275 萬英鎊=150 萬英鎊(A: 基本費率)+ 125 萬英鎊(B: 附加費)
2) 費率調整	1. 逐年調整項目包括: (1) A 基本費率(X)隨觀賞時數增加比率(V%)及 RPI 增加比率(R%)變動 (2) B 附加費(Y)隨播送時數、RPI 增加比率及其他因素變動 (3) 頻道增減費用: 每週播送達 20 小時以上之每一新頻道的均一費率為 1 萬英鎊，未達者依比例減少；並依 RPI 調整 (4) 類隨選視訊頻道群組(NVOD)按單一新頻道的均一費率計算 2. 調整公式: 費率= $(X+V\%X+R\%X)+(Y+R\%Y)+$ 頻道增減費用

第五節 音樂聯合線上授權之費率⁷¹

第一項 案例背景

一、提交案之當事人

本案提交人及參加人(intervener)包括 BPI、MucisNet、Yahoo!、AOL、RealNetworks、Napster、SONY、iTunes、O2、T-Mobile、T-Mobile 及 Orange 等 12 家企業，向審裁處提交其與機械著作權保護協會(Mechanical Copyright Protection Society, 簡稱“MCPS”)、演播權協會(簡稱“PRS”，與前者合稱「聯盟」(“Alliance”))及英國詞曲創作者協會(British Academy of Composers and Songwriters, 簡稱“BACS”)間有關線上音樂服務之授權方案，其中涉及永久性下載(permanent download)、限制性下載(limited download)，及隨選串流(on-demand streaming)/網路廣播(webcasting)等三大類服務。

提交方可再區分為三大團體：BPI、MNOs 及 MSPs。英國唱片工會(British Phonographic Industry, “BPI”)經過費率協商後，同意撤回提交。“MNOs”意指行動網路業者(Mobile Network Operators)，參與提交案者已包括英國 5 家行動網路業者中之 4 家：O2、T-Mobile、Vodafone 及 Orange；“MSPs”則是指音樂服務提供者(Music Service Providers)，又稱網路廣播業者(webcaster)，原本包括：Yahoo!、AOL、RealNetworks 及 iTunes，惟在費率協商(Settlement Negotiation)後，iTunes 脫離而自為代表，至於 MSPs 剩餘成員(Remaining MSPs，之後仍稱“MSPs”)，均未參與審裁前進行的協商。

⁷¹ “Downloading”(JOL) decision, CT 84-90/05. Interim Decision issued 19 July 2007.

二、JOL 與 New JOL

由於線上服務業者有「重製音樂」(dubbing)之技術需求，才能向大眾提供其音樂服務，故有擬定聯合線上授權(Joint Online Licence, “JOL”)之必要；該授權方案的第一個版本，由「聯盟」(“Alliance”)於 2002 年公佈，目前已經被新版本取代。費率收取係以「年」為單位。

在開始聽證程序前不久，BPI、iTunes、MNOs、Napster、MusicNet 及 Sony 等提交人即分別與 Alliance 進行費率協商，達成協議，其後附上的「新聯合線上授權」(“New JOL”)，係按照協商結果實質修改原 JOL 之後而成。根據 New JOL，線上服務授權為期三年，自 2006 年 7 月 1 日起算；但是由於該協議具有開創性，其實際上效力可能會持續至授權期滿之後。

審裁處表示，當事人間雖已作成折衷方案，減少部分爭點，惟未達共識之爭議，仍受制於網路音樂服務其複雜變動的性質，而難以解決。例如，除了 BPI 撤回提交外，iTunes、MNOs、Napster、MusicNet 及 Sony 等提交人均對於何謂「毛收益」(gross revenue)有不同見解，詳細如後述第二項之「費率協商結果」內容；至於 MSPs，並未參與費率協商，其認為 New JOL 未慮及網路廣播之特殊利益，因此並非適當之比較費率(comparator)，相關爭執內容同樣亦如後述情形。

三、本案特色

A. 本案係首次針對線上提供著作的服務，就其利用價值所為之提交，包括詞曲創作及出版商產品在內。

B. 本案提交人的數量乃是前所未見，並且均為線上娛樂、通訊及音樂產業中之重量級業者。

C. 本次提交涉及到一個「新現象」(new phenomena)，其中的線上音樂提供與消費型態相當複雜，同時因為科技快速發展以及創新商業模式，此種音樂提供與消費型態仍持續產生變化；這也將為廣告、訂購服務帶來龐大利益，創造新的收益流(revenue stream)。審裁處在此提交案中，不再是處理因實體銷售或場所利用所產生的傳統授權問題，而是在創新的電子商務機制裡，解決因消費者導向之各種音樂利用，所產生的費率爭議。

D. 在聽證之前，當事人針對部分重要爭議已經達成共識，而審裁處也將 New JOL 作為仍待裁決部分的適當比較費率(comparator)。

E. 本次提交乃是審裁處裁決以來耗費最鉅的一次；截至 2006 年 12 月，當事人已經投入 1,200 萬英鎊之多，至本裁決作成前，數目仍繼續增加。

第二項 審裁處裁決

一、審裁處之態度

1. 一般原則

審裁處表示首先應注意到，現代著作權法其主要政策目標，即是保護權利人(在本案為作家、音樂家、表演人等)之利益，使用者權利實際上受到相當限制；並藉此回應 MSPs 主張「Alliance 並未致力於資訊科技發展、承擔風險，便僥倖享有產業發展帶來之利益」，認為其忽略集體管理團體長久以來提供的授權便利性及實用性。

不過，審裁處另外一個重要的作用，即是避免集體管理團體藉其事實上(de facto)獨占地位，而意圖無合理根據地獲得任何利益；換言之，審裁處其任務是，維持著作權人與利用人兩者關係平衡，此亦為

著作權法第 129 條所要求：依當時情勢，合理地平衡雙方利益。

審裁處在表示裁決意見之前，整理出過去案例中相關的裁決原則(如下述)，惟這些案例是否能適用於目前爭議，仍有疑慮。此外，審裁處也指出，提交人對於因特定授權適用致生之不合理，負有舉證責任，但毋須證明被提交人所有授權提議均為不合理。

2. 裁決原則之適用

審裁處從過去案例中，整理出幾項本案可能考量之裁決原則如下：

A. 公平性(fairness)

裁決結果必須要能夠平衡「著作利用行為對於被授權人之價值」，以及「因著作在利用行為中之貢獻，而應給予授權人之酬報」(在案例四，是指集體管理團體之合理財務期待(legitimate financial expectations)而言)兩者。

B. 自願買賣雙方之測試(willing buyer/ willing seller test)

這是一個典型的測試法則。當審裁費率之合理性時，審裁處通常認為適當費率是透過自願被授權人與自願授權人間協商而產生；因此，在考量各種相關事項前，審裁處會先檢視現存費率之各種情狀。倘若，現存費率是新近擬定，並且處理費率比較問題，甚至，是出於自由協商之結果而非審裁處之裁決結果，那麼該現存費率將被視為裁決費率合理與否的重要參考；審裁處認為，該現存費率是反映出被授權權利其當時市場價值如何的最佳記錄。

C. 比較費率(comparator)

當無法合意決定費率數額(level)時，費率比較法通常是最佳的解決途徑；因為自願被授權人與自願授權人的協商結果，在理論上為「何

謂合理費率」提供了適當的可用資訊。儘管檢視比較費率是費時頗多，然而，它們卻較特定授權的過去裁決，更能針對個別條款或數額提供正當來源(quarry)或模板(template)；不過，在少數案件中，特別是以國外費率表作為比較對象，並沒有多少證據價值可言。

至於如何適用處理類似(similar)權利的費率表？以同時需取得作曲者及錄音物所有人授權之情形為例，審裁處認為處理前述兩種權利的費率表，皆為適當比較費率，並且，兩者在適用上並無優劣之別。一旦發現能夠充分比較的費率表，除有特別情事之外，審裁處應據此擬定相似的費率。

實際上，比較費率的可比較程度並不一致，從粗淺草率到實際可行皆有；即使如此，適用時仍毋須捨棄可比較程度較低者，僅需就彼此差異之處，評估減少該比較費率的參考程度即可。

D. 簡易且可行之費率表(simple and workable tariff)

「簡易且可行」乃是費率表之必備條件；換言之，即「利用明確的定義，設計一套簡單的費率結構」(with a straightforward rate structure based on straightforward definitions)。儘管大多數費率在某些情況下，會呈現異常(anomaly)，但是複雜的費率結構更容易產生異常，特別是屬於費率邊緣(margin)的情形。

不過，當被授權服務變得複雜，如何設計簡易且可行之費率表，便是一大挑戰。就案例四而言，由於所涉及服務因技術發展、新商業模式演進等因素，使得服務提供方式多樣而複雜，審裁處表示，只能選擇其確信為合理、且簡易可行者，以解決問題。

E. 以收益基準計算費率(revenue-based approach to royalty)

審裁處指出，即使當事人間同意以以收益基準作為費率計算方式，不過此種方法仍有不完美之處：一方面，授權人可能因經濟衰退或錯誤商業判斷而遭受損失，另一方面，收益整體未必均是因為著作

利用行為而生，還需加上被授權人的市場行銷、銷售策略、形象經營等貢獻。因此，除了當事人間之同意外，收益與著作利用行為間也必須具備一定之關聯性(nexus)或直接因果關係(direct causal connection)。

F. 免費音樂及「不得已而求其次」(free music and “faute de mieux”)

當尋找可供作費率計算之基礎時，如在商業電台或銷售音樂網站情形，由於通常仰賴商業廣告收益或消費者購買收益作為其資金來源，故分別依該兩者數額計算費率；假使，無法找到任何收益來源，以計算費率，此時便是所稱之「不得已而求其次」情形⁷²，如免費提供音樂，而可能只得轉以廣告收益作為費率計算基礎。

G. 「適當連結」或「充分關聯」(“adequate nexus” or “sufficient connection”)

「適當連結」或「充分關聯」，可說是案例四中最重要爭點之一。在過去裁決中，審裁處及其前身以著作利用與收益間欠缺「充分關聯」為由，堅決反對按收益百分比計算費率；至 *BskyB v. PRS* 案，雖然審裁處仍拒絕採納 PRS 主張之收益基準，惟對於收益基準之適用可能性，卻已顯示出積極肯定的態度。

而在離線音樂服務(offline, 指實體商品及廣播)*BPI v. MCPS* 案中，審裁處再度確認建立「直接因果關係」之必要性；換言之，依收益基準計算之費率必須具備適當資格(qualification)，才會被認定為合理費率。審裁處表示，如同 *BskyB v. PRS* 一案所言，收益範圍並非無限上綱，否則將會破壞「以收益連結之費率」(royalty to revenue link)

⁷² 此措辭係由 Mr. Carr 在案例四中，援引 *BskyB v. PRS* 案之用語，以說明 *AIRC v. PPL* 案(CT 9/91)中無法找到任何收益來源的情形。本文以為，此說法顯示出在該情形下，「不得已」使用之費率基準與著作利用可能關係較為薄弱；惟在案例四中，是否適合援引此說法作為「當免費提供音樂時，改以廣告收益數額計算費率」之證立基礎？審裁處有不同看法，詳見後述。

的正當理由。

此外，審裁處也觀察到，在國外實務中，確實有以收益基準作為授權費率擬定之依據，甚至是法制與英國相仿的國家，如澳洲(*APRA v. ABC* (1985))、新加坡(*SBC v. PRS* (1991))等。

H. 風險分擔(risk sharing)

在許多案件中，就費率如何擬定，均討論過風險分擔問題。被認為係分擔收益與風險者，如收益分配協定、合夥關係等；而未分擔風險者，如 *ITCA v PRS* 案、*BSkyB v. PRS* 案，審裁處認為 PRS 與電視台間並不具共同冒險夥伴(co-adventurer)關係，基於此理由，甚至在後者案例中，否認收益基準作為費率計算方式之適當性。

二、New JOL 之爭議與內容

1. 費率協商(Settlement Negotiation)結果

(1) BPI

2006 年 9 月 28 日，BPI 與 Alliance、BACS 達成協議，其中附上新費率表“New JOL”，BPI 並同意撤回提交。New JOL 自此成為所有線上音樂服務之參考費率。

(2) iTunes 及 MNOs

同日，iTunes 與 MNOs 也依相同條款達成協議，惟對於「毛收益(gross revenue)定義」，兩者均認不合理而各自有主張，這些主張以下稱為「爭議重點(Disputed Contentions)；爭議主要是，當被消費的音樂並非完整價格(full price)時，則這些「廣告收益」是否應該納入毛收益範圍。iTunes 原屬於 MSPs 中一員，也因此次費率協商而與

MSPs 分道揚鑣，自為代表。

爭議重點：

MNOs：從在被授權**行動**服務上、或與其相關之廣告、贊助或佣金所得之收益，唯有當其是因為被授權服務網頁上之廣告、贊助或點選連結而產生、且該網頁實際提供被授權**行動**服務，抑或是被授權行動服務係免費提供予使用者時，才屬於毛收益範圍內(當同一網頁上提供之其他服務毋須取得授權時，則按分配計算)。⁷³

iTunes：從在被授權服務上、或與其相關之廣告、贊助或佣金所得之收益，唯有當其是因為被授權服務網頁上之廣告、贊助或點選連結而產生、且該網頁實際提供被授權服務，抑或是被授權服務係按反映收益之刻意壓低價格，提供予使用者時，才屬於毛收益範圍內(當同一網頁上提供之其他服務毋須取得授權時，則按分配計算)。⁷⁴

在重點爭議中，當事人雙方有幾點主張值得注意：(A) 費率計算是以任何網頁(包括首頁)之廣告收益為基礎，而網頁必須是「實際提供」(actually offered)被授權服務(Licensed Service)⁷⁵，才能納入計算範圍；(B) 在計算廣告收益金額時，必須考量到分配(apportion)問題；

⁷³ “revenue derived from advertising, sponsorship and commissions on or in connection with a **Mobile Licensed Service** should only be included within Gross Revenue [as defined] where that revenue is earned as a result of an advertisement, sponsorship or a click-through link located on a page of a Licensed Service from which the **Mobile Licensed Service** is actually offered (subject to apportionment where other services not requiring a licence are offered from the same page) and only where that Mobile Licensed Service is offered to the User **for free.**”

⁷⁴ “revenue derived from advertising, sponsorship and commissions on or in connection with a Licensed Service should only be included within Gross Revenue [as defined] where that revenue is earned as a result of an advertisement, sponsorship or a click-through link located on a page of a Licensed Service from which the Licensed Service is actually offered (subject to apportionment where other services not requiring a licence are offered from the same page) and only where the Licensed Service is offered to the User **at a price which has been artificially depressed to reflect such revenue.**”

⁷⁵ 「被授權服務」一詞意指 New JOL 附表(Schedule) 6 所稱之「音樂服務」(music service)，惟審裁處以為，該解釋內容並無法釐清用語內涵為何。至於「音樂服務」，其類別大致相同於後述 New JOL 中所列之服務項目。

(C) 爭議內容均非 iTunes 與 MNOs 原本即提出的；(D) 除了重點爭議外，iTunes 與 MNOs 均認為 New JOL 整體就所有被授權人而言，係合理而公正。

(3) Napster、MucisNet 及 SONY

同年 10 月 6 日、10 日，Napster、MucisNet 與 SONY 也與被提交方達成協議，並同意接受有關網路廣播及前述 iTunes 爭議重點的裁決結果拘束。不過這三者對於 New JOL 的「毛收益定義」尚有爭論，其認為應該侷限於「首頁」下之廣告收益(以下稱為「首頁優待(Home Page Concession)」)；而此意見也被 iTunes 與 MNOs 所認同。

(4) MSPs

至於 MSPs，則未與被提交方達成任何協議。其對於 New JOL 內容異議範圍廣泛，包括：除了永久性及限制性下載一欄外之任何費率(royalty rate)、收益基礎(revenue base)及最低數額(minima)、毛收益、視聽素材之扣減、新版本之折扣、真正被授權人(proper licensee)及非屬 Alliance 目錄之音樂等眾多項目；到聽證結束為止，部分項目已不在爭議之列。

審裁處指出，New JOL 是由國內、國際線上音樂產業中之重量級業者，基於其商業考量而達成的互利方案，確實是個「具說服力」(compelling)的比較費率；即使 MPSs 認為該 New JOL 的作成是迫於壓力，但並無證據證明；審裁處認其必須提出較 New JOL 更具適當性的比較費率，方能成功挑戰。

2. New JOL 費率內容

New JOL 的費率表中，是按消費者對所接收音樂之控制程度高

低，劃分出多個費率級別；最上層為「永久性下載」，最末層為「純網路廣播」。

<i>Service</i> (服務)	<i>Rate</i> (費率，按毛收益百分比計算)	<i>Minimum</i> (最低數額)
Permanent Download (永久性下載)	8%	<p>£0.04 per download (每次下載 0.04 英鎊)</p> <p>- reducing by degrees for larger bundles of tracks, or certain older tracks, to £0.02 (in respect of a bundle of thirty or more) (因為大量曲目或某些老舊曲目，而按程度減至 0.02 英鎊)(指一批次有 30 首或以上)</p>
Limited Download or On Demand Service (限制性下載或隨選服務)	8%	<p>- Mobile Subscription: £0.60 per subscriber per month (行動電話訂購：每訂戶每月 0.6 英鎊)</p> <p>- PC Subscription: £0.40 per subscriber per month (個人電腦訂購：每訂戶每月 0.4 英鎊)</p> <p>- Limited Subscription: £0.20 per subscriber per month (限制性訂購：每訂戶每月 0.2 英鎊)</p> <p>- All others: £0.0022 per Musical Work communicated to the public (其餘：每一向公眾提供之音樂著作 0.0022 英鎊)</p>

<p>Special Webcasting (特殊網路廣播)</p> <p>(which means a premium or interactive service where more than 50% of the content is by a single artist or band)(意指特製或互動式網路廣播之內容逾 50% 是屬於單一音樂家或樂團)</p>	<p>8%</p>	<p>- £0.0022 per Musical Work played (if not subscription)(每一音樂著作0.0022英鎊)(若未訂購時)</p> <p>- if the service is subscription, minimum is to be negotiated in good faith (若已訂購該服務,其最低數額依誠信協商之)</p>
<p>Premium or Interactive Webcasting (特製或互動式網路廣播)</p>	<p>6.5%</p>	<p>- Subscription: £0.22 per subscriber per month (訂購: 每訂戶每月0.22英鎊)</p> <p>- Otherwise, £0.00085 per musical work communicated to the public (除此,每一向公眾提供之音樂著作 0.00085 英鎊)</p>
<p>Pure Webcasting (純網路廣播)</p>	<p>6.5%</p>	<p>- Subscription: £0.22 per subscriber per month (訂購: 每訂戶每月0.22英鎊)</p> <p>- Otherwise, £0.0006 per musical work communicated to the public (除此,每一向公眾提供之音樂著作 0.0006 英鎊)</p>

<p>Mobile Permanent Downloads and other Mobile services (行動 永久性下載及其他行動服務)</p>	<p>Rates and minima as for the services above, except that: (費率及最低 數額按上述服務所定，除了：)</p> <p>For Mobile Permanent Downloads, the applicable revenue is reduced by 15% (針對行動電話永久性下載，適用之收益額減少15%)</p> <p>For all other Mobile Services, the applicable revenue is reduced by 7.5% (其他的行動電話服務，適用之收益額減少7.5%)</p> <p>The above reductions apply until prices converge with non-mobile prices (前述扣減適用至行動與非行動服務價格整合時為止)</p>
---	--

三、比較費率之檢視--MSPs 異議重點

根據英國著作權法第 129 條，審裁處需要適當的比較費率，以決定依當時情勢，系爭費率是否合理。在本案中，有關比較費率之爭論只存在於 MSPs 授權部分，審裁處將先針對 MSPs 否認 New JOL 比較適當性之主張，進行討論，隨後檢視 MSPs 另外提出的比較費率是否更為適當：即商業廣播公司協會(Commercial Radio Companies Association, “CRCA”)與 PRS 之協議(Agreement)，以下簡稱「CRCA 協議」。

1. New JOL

(1) 比較適當性

MSPs 主張，New JOL 其網路廣播費率與條款只是由 Alliance 片面擬定，而參與協商者與網路廣播間甚少有利益關係，因此拒絕以 New JOL 作為比較費率。但是 Alliance 則認為 New JOL 乃是平衡自願買賣雙方利益後作成的折衷方案，清楚陳述適當的現行條款(going terms)，況且參與協商者均為重量級業者，有豐富之法律知識與技術作為後盾；反而是 MSPs，並未盡力與 Alliance 進行協商，以達共識。

而鑒於下述理由，審裁處認為 MSPs 未能有力證明 New JOL 就系爭費率決定欠缺關聯性，因而肯定其為目前最相關之比較費率：

A. 專家證詞

除專家證人一致肯定 New JOL 之比較適當性外，經審酌呈交證據後，特別是在次項說明中的 Vodafone 廣播 DJ 服務(Vodafone Radio DJ Service)，審裁處也做出相同結論。會計師 Mr. Boulton 證言表示，New JOL 實屬「一個在競爭市場下，由自願買賣雙方達成之公平協商」。

B. Vodafone 所提供之服務

儘管 Vodafone 屬於 MNOs 中一員，但其提供之廣播 DJ 服務，卻毫無疑問是個網路廣播服務；該服務讓使用者能夠改變播放清單，同時提供隨選的音樂錄影帶串流服務。此外，其依訂購方式收費，每月 7.5 英鎊，並開始在各種服務放置廣告；足證 Vodafone(及其他 MNOs 成員)就 New JOL 中之網路廣播服務，實具備一定利益關係。

C. 費率之利益關係

除了 Vodafone 外，審裁處認為參與協商之唱片公司及 BPI 之利益亦不侷限在永久性或限制性下載服務；New JOL 表列的各項線上服務，皆是屬於音樂價值鏈(music value chain)中之一部分。以 BPI 為例，雖至 2006 年 9 月止，其與網路廣播服務尚無直接利益關係，惟從其同意 New JOL 費率的舉動來看，似可認為 BPI 仍有一定利益攸關。

D. 線上服務之性質

由於線上音樂產業其發展與變動性質，審裁處認為很難想像，各該重量級業者在進行費率協商、簽訂 New JOL 時，並沒有充分考量產業未來走向、現存商業機會、以及涉及龐大金額等重要事項；並且從證據觀察，參與協商者也的確都是精明且經驗豐富之輩。

(2) 最低數額之必要

MSPs 否認有擬定最低數額之必要。該問題主要包含兩個層面：(A) 最低數額是否適合於所有網路廣播(以及隨選服務)? 答案假使為肯定，則(B) 該最低數額應如何決定? 除此之外，對於最低數額條款常適用於智慧財產權授權(如專利、設計之授權)，此一事實，當事人均無爭議。如同 Alliance 所指出，最低數額條款是為確保授權人能獲得最小限度補償(compensation)而擬定，以協助其對抗削價競爭、市場偶發變動、為增加鄰近服務吸引力而贈送、被授權人恣意行為或其他各式各樣問題。在本案情形中，該條款更可運用在被授權人商業模式尚未建立，或是音樂與其他服務一起捆綁銷售，以致無法劃分利益歸屬之情形。

審裁處主要依據下述兩個理由，肯定最低數額條款適於所有線上服務，為系爭授權特徵之一；並以 New JOL 所定比例作為最低數額之基準。其餘相關討論，將在後述之「毛收益定義」部分說明。

費率協商過程：

提交人原先均反對在授權中納入最低數額條款，經費率協商後同意其合理性，惟大幅降低其數額，介於「錄音物表演權公司(Phonographic Performance Limited, “PPL”)之純網路廣播協議」每串流總額，與某家重要網路廣播業者願意支付唱片公司之費率額間。

MSPs 之主張：

MSPs 對於永久性或限制性下載之最低數額，似乎並無反對意見；再加上其態度嗣後軟化，原則同意最低數額條款，只是在金額上仍有爭執。

2. 關於音樂提供方式

(1) 線上服務(online service)與離線服務(offline service)⁷⁶之差異

在 New JOL 中，純網路廣播，即「連續播放音樂(back to back music)」，是 MSPs 最為關注的服務類別。對於 MSPs 將線上服務(如網路廣播)與離線服務(如傳統商業廣播(commercial broadcasting))兩者相提並論，但審裁處則表示，儘管近來有越多服務型態看似與線上服務雷同，但本質仍有差異。舉例而言，同步聯播(simulcasting)雖具備透過網路接收、聽眾/觀眾無法永久性複製等特徵，惟仍屬於離線服務；再者，如附屬頻道(side channel)，雖允許聽眾收聽或重複收聽稍早的廣播節目，甚至具有暫停播送功能，但仍不被認為是線上服務。

線上服務與離線服務的其他差異，據審裁處觀察尚有下列幾點：

A. 兩者最重要的差異在於，屬於線上服務的純網路廣播是透過網路接收不間斷音樂串流，並提供大量特殊類型(genre-specific)的音樂服務；離線服務如商業廣播電台，彼此間雖依其經營偏好而有服務內容上之差異，如爵士、古典、種族(ethnic)、獨立製作(indie)等，但仍與網路廣播提供的特定氣氛(mood-specific)頻道不同，例如 Radio@AOL。

B. 因此，純網路廣播中的音樂服務對於聽眾有較大的影響力，也使得音樂播送與收益間的關聯更為密切。

C. 英國的地面廣播業者(terrestrial broadcaster)必須向英國通訊傳播委員會(Office of Communications, “Ofcom”)取得執照，而有義務播放一定數量的非音樂素材；據估計，音樂電台其混合音樂/談話的節

⁷⁶ 在本案中，線上音樂服務是指可透過網路存取(access)及下載數位音樂，或是利用行動電話、透過行動電話網路存取數位音樂等項目而言；至於離線音樂服務，則是包括透過 CD、DVD、錄音帶或其他實體媒介(physical medium)，或是透過電台、電視廣播或有線電視纜線(cable)傳送音樂等皆是。

目中，平均 70% 為音樂。當網路廣播業者依類似模式播送音樂時，音樂以外的價值（包括 DJ 聲音、節目內容、形式等），通常並未被評估計算。

D. 儘管 MSPs 表示，有越來越多商業廣播電台提供並鼓勵聽眾的互動參與，如以電話、e-mail 即時傳達需求，但審裁處認為，此種程度的互動仍比不上特製或互動式網路廣播所提供者。

E. 關於網路廣播服務與地面廣播電台之設置、營運成本之差異，審裁處以為毋須詳述。應注意的是，網路廣播音樂是從虛擬自動化源(virtually automatic source)產出，因此例如 Yahoo!，只需雇用兩名音樂程式設計師，即可安排服務。

F. 目前提供予商業廣播聽眾的某些選擇性服務，實際上與廣播業者並無關聯；例如，Roberts® DAB Portable Radio 的暫停與倒轉功能。

審裁處在過去裁決中，即曾認為商業廣播電台另提供純音樂 (nothing but music) 服務時，須適用不同的授權條款，以反映音樂利用程度增加，會有不同的價值。PPL 在 CRCA 協議中，也是採取這樣觀點。Alliance 建議，在網路廣播服務之情形，亦應作相同解釋。

(2) CRCA 協議比較之適當性

在 CRCA 協議中，針對商業廣播電台的廣播與同步聯播行為，PRS 收取 3% 至 25% 不等之費率；MSPs 認為此協議涵蓋的行為範圍，在功能上(functionally)與純網路廣播相當，故為適當的比較費率。惟審裁處參酌下述證據後，表示商業廣播或 CRCA 協議費率均不適合用以評估純網路廣播費率，仍然以 New JOL 為宜。

A. 協議中授權之利用型態

Alliance 表示，CRCA 協議適用之利用型態為「廣播」(broadcast) 及「公開演出」(perform in public)，而此處涉及之傳輸(transmission) 必須是同時向公眾為之，或依廣播業者片面決定的時間為之。是以，網路傳輸除非符合著作權法第 6 條(1)項 A 款，否則應不屬於 CRCA 協議適用的範圍內。可以無疑慮的適用 CRCA 協議的線上服務，僅有「同步聯播」一者而已。換言之，MSPs 在本案中主張的被授權態樣，實與原 CRCA 協議規定者甚有出入。

B. 重製音樂(dubbing)與暫時性權利(ephemeral right)

Alliance 另指出 CRCA 協議授權與線上服務授權的重大差異在於：CRCA 協議中並未授與 MCPS 之機械重製權(mechanical right)。傳統商業廣播電台並無取得重製音樂授權之必要，僅需取得著作權法第 68 條規定之「暫時性權利」即可；然而，在網路廣播情況下，因必須在其龐大資料庫中永久存放音樂檔案，以便回應使用者之即時選擇或提供串流服務等，故重製音樂之授權乃不可或缺。有鑒於此，網路廣播業者應另向 MCPS 取得授權，這也說明了為何 New JOL 中的網路廣播費率必然高於 CRCA 協議。

C. 費率協商之參與

由於 MSPs 均未參與擬定 New JOL 之費率協商，因此其認為該費率表實未考量到網路廣播業者之利益。對於此抗辯，審裁處以為不可採，實際上，如前所述，在該協商過程中，已有部分網路廣播業者參與討論，特別是像 Vodafone 這樣重量級的企業。

(3) 其他線上比較費率

相對於 MSPs 的主張，Alliance 提出兩個在公平協商下與唱片公司簽訂的線上授權協議，即「PPL 之純網路廣播協議」及「Yahoo! 協議」，並認為較 CRCA 協議更適於比較。經濟學家 Mr. Biro 證言時表示，一方面可藉此比較 PPL 在線上與離線環境(指 CRCA 協議)

中各收取的費率級別有何不同，另一方面更可觀察到，線上環境收取的費率確實較高：以 New JOL 與 PPL 協議的純網路廣播每次播放(per play)而言，其費率較 MSPs 利用 CRCA 協議衍算得出費率近六倍之高。Mr. Biro 認為，由於貢獻程度有別，唱片公司與作曲家之所得利益比率應為 1：6；在商業廣播與網路廣播相較情形下，各自向著作人支付費率之比例，亦應按此邏輯(指貢獻程度)而有高低。

審裁處除認可 Alliance 提出的費率適於比較外，也肯定對於網路廣播價值評估的陳述，表示 New JOL 之費率級別仍屬合理。

(4) 網路廣播之分類

MSPs 主張，New JOL 中所列之網路廣播服務分類並不恰當，實應以「整體網路廣播」(general webcasting)作為類別名稱，以涵蓋各種形式的網路廣播。同時，其援引美國數位千禧年著作權法案遵守政策(DMCA Compliance)中之概念，表示美國所稱的網路廣播服務，是指網路廣播業者依強制授權(compulsory licence)廣播錄音物而言。

根據證詞，New JOL 既是由英國境內嫻熟網路廣播相關知識之業者所草擬、簽署，自有其實益；況且，MSPs 尚無法充分說明為何忽視英國授權實務情形，而援引一個複雜、具爭議的外國法律概念以支持其「整體網路廣播」用語。鑒於此，審裁處認為引用 DMCA 的法律概念並不能協助劃分網路廣播服務類型，故仍應以 New JOL 為最佳的比較費率，並依其分類進行討論。

(5) 小結

綜合前述說明，審裁處就 MSPs 針對有關音樂提供方式，提出的幾點爭論作出回應如下：

在線上服務的分類方面：New JOL 中所劃分之線上服務分類，在英國實具備相關商業利益，故毋須修改。

在特製或互動式網路廣播部分：審裁處認為，特製或互動式網路廣播之費率(即 6.5%)及最低數額係屬合理，應繼續適用，其效力並及於 MSPs。

在純網路廣播部分：審裁處表示，純網路廣播之費率應高於 PRS 在離線環境所收取之 5.25% 雖無疑問，惟不應高達 New JOL 所定之 6.5%。其強調，此概念上調整並非出於慈善、抑或是依數學公式計算，而是審裁處就呈交證據及商業環境整體評估所為之價值判斷。此外，其也考量到 iTunes 與 MNOs，Napster、MusicNet 與 SONY 在協商中的具體表現，及其異議主張(指前述之「爭議重點」及「首頁優待」)。

因此，純網路廣播之費率將修正為 **5.75%**；相對應的最低數額，也將修正為每訂戶每月收取 **0.2 英鎊**，或每一向公眾提供之音樂著作收取 **0.0006 英鎊**。

四、關於毛收益問題

1. New JOL 之毛收益定義

(1) 問題概貌

當事人對於 New JOL 按收益之百分比計算費率，雖無任何疑義，然而對所謂的「收益」究竟包括哪些來源在內？則並未達成共識。審裁處將會在本裁決中確認，哪些收益流(revenue stream)適於作為費率計算之基礎。不過，除了按完整價格實際銷售音樂⁷⁷外，要在其他情形適當、簡單且公正地定義收益範圍，例如位於或接近音樂銷售位置之廣告或贊助收益，卻是相當困難。

⁷⁷ MSPs 在此情形下仍會遭遇困難，不過是涉及措辭(wording)、而非原則性的問題。

Alliance 建議，應建立「一般原則」(general principles)，以釐清哪些屬於相關收益流，以避免修改毛收益定義。在面對 iTunes、MNOs 及 MSPs 各自提出公式，Alliance 自己也提供三個修改版本的複雜情形下，審裁處認為，確實需要一個簡單且毋需重擬協議的解決方案。其建議，依循暫時裁決結果，由當事人合作擬定新定義，呈交作為最終裁決之參考。

不論是當事人雙方、抑或是審裁處，均共同面對一個問題：MNOs 與 MSPs 服務範圍廣泛，而其提供方式又千變萬化，以致收益流多樣，無法總是與特定服務直接連結。

(2) New JOL 定義

根據 New JOL 附表(Schedule) 3，毛收益包括下列來源⁷⁸；除別有規定，或因技術缺陷致使無法提供服務，向使用者償還之費用外，下述收益並無任何扣減或抵銷：

- A. 被授權人⁷⁹ 從被授權服務之使用者所得(或可得)之收益；
- B. 被授權人從放置於被授權服務上或其內之廣告所得(或可得)之收益；

⁷⁸ “(a) all revenue received (or receivable) by the Licensee from Users in relation to the provision of the Licensed Services; and
(b) all revenue received (or receivable) by the Licensee as a result of the placement of advertising on or within the Licensed Services; and
(c) all revenue received (or receivable) by the Licensee as sponsorship fees in relation to the provision of the Licensed Services; and
(d) all revenue received (or receivable) in the form of commissions from third parties as a result of the Users accessing and/or purchasing from a service of a third party via the Licensed Services; and
(e) any other revenue received or receivable by the Licensee arising in relation to the provision to Users of the Licensed Services (including without limitation, such revenue received in relation to donations, barter or contra deals, such deals to be valued for these purposes).”

⁷⁹ 除由被授權人本身收取者外，還包括由其合作對象(associate)、分支機構(affiliate)、代理人或其他代表收取之收益。

C. 被授權人從被授權服務之贊助費用(sponsorship fee)所得(或可得)之收益；

D. 被授權人從第三人為使使用者透過被授權服務，接觸或購買其服務而支付之佣金，所得(或可得)之收益；

E. 被授權人從第三人為使使用者透過被授權服務，接觸或購買其服務而支付之佣金，所得(或可得)之收益。

按附表(schedule)第3段(paragraph)1之「通則規定」：毛收益應排除因非音樂之聲音內容、非音樂產品及其文字(text)服務而產生的收益。

此外，依照第2段之「廣告及贊助收益」：

A. 因廣告或贊助收益所得之毛收益，應扣減5%以反映確保廣告而支付之成本。

B. 廣告或贊助收益若是從被授權服務網頁(包括無法直接接觸音樂著作之音樂相關網站，如音樂會評論)所產生，則屬於毛收益範圍。

C. 廣告或贊助收益若是音樂與非音樂相關服務網頁(如首頁或次首頁(sub-home page)無法直接接觸音樂著作之音樂相關網站，如音樂會回顧文章)所產生，則按收益之合理比例(反映出音樂與非音樂內容之相對優勢度(relative dominance))，計入毛收益當中。

(3) 提交人主張

提交方一致主張，New JOL 之毛收益定義過於廣泛且模糊，會使 Alliance 收取與其音樂目錄貢獻間，無充分因果關聯(causal nexus)的廣告收益；換言之，用以計算費率之相關收益基礎，必須「可直接歸因於」(directly attributable)音樂利用，而 Alliance 應證明其定義已符合此要求。

iTunes 與 MNOs 舉出幾個重要實例，說明 New JOL 定義之不合理，包括：(A) 混合網頁的橫幅廣告；(B) 搜尋贊助廣告及點選交易廣告；(C) 導致或容許「重複追償」(double recovery)的廣告，即所謂之「雙重收費」(double dipping)問題。Alliance 雖試圖緩和提交方對於過度收費之疑慮，表示每個線上及行動服務型態均不相同，欲精準定義毛收益實有困難，且容易造成歧視；然而，定義特徵仍極不明確，以致雙方無法達成共識。

而針對 MNOs 主張之「首頁優待」，提交方認為，當音樂屬於首頁眾多服務之一時，由於其不過是提供服務中的一個非實體 (insubstantial) 部分，且無法直接從首頁下載，故此時的首頁廣告收益不應計入毛收益當中；更重要的是，Alliance 也從未主張毛收益範圍應廣及所有廣告收益，而僅需按公正方式分配即可。

不過，審裁處表示，因線上服務的首頁多處於持續變遷狀態，往往在短時間內(如每小時)即有變化，實務上如何決定「音樂是構成非實體部分」，是有些不切實際。

整體而言，提交方對於前述 New JOL 中之毛收益來源 B. 至 E. 項，均有反對意見；特別是 E. 項。審裁處也認為，E. 項確實過於廣泛且失之明確，不僅是「欠缺關聯」(lack of nexus)，倘若適用，也會帶來無盡的爭論，因此建議刪除。

(4) 有關音樂重要性之證據

Alliance 認為音樂具有極大吸引力，故不論是純提供音樂或是混合型態的網頁，其均能帶來一定益處，此現象被稱為「外溢效果」(spillover effect)。儘管審裁處對於 Alliance 的呈交意見表示肯定，但 Yahoo! 與 AOL 提出的證據卻顯示，音樂並未有那麼大的魔力；而論及音樂對於線上廣告影響如何，以 Vodafone Live! 實際營運為例，音樂雖屬於「重要成分」無疑，但置入廣告後卻會分散其消費吸引力，

故其也並非「交易驅動者」(driver of traffic)。

在觀察並評估混合網頁的整體影響後，審裁處認為即使網頁實際提供音樂，但憑其上放置的幾個下載音樂按鈕(button)，並無法證明網頁與 Alliance 音樂目錄間已經建立充分關聯性。

綜合前述，毛收益範圍如何決定，實牽涉到幾個層級的問題：(A) 毛收益是否總是較消費者實際購買或使用線上音樂之範圍為廣；(B) 若是，涵蓋相關廣告收益是否合理；(C) 若是，面對線上服務多樣化，是否能畫出應計入毛收益之廣告收益的範圍；(D) 倘若音樂是免費或以補貼方式提供，應如何決定毛收益；(E) 畫出之範圍是否能以簡單且可行的方式表達。

(5) 網路廣播之毛收益問題

審裁處表示，欲定義公平且可行之毛收益範圍，其最大困難在於網路廣播情形。提交方曾提出許多網頁供 Alliance 逐一辨認，是否屬於毛收益範圍，惟 Alliance 不願正面回答；而該等證據也說明了，不僅服務型態眾多，網頁更新速度極快(甚至每小時變換一次)，再加上提供個人化(personalise)服務，讓消費者自由選擇純音樂內容、抑或是混合新聞、運動、音樂錄影帶等多種內容的網頁，使得毛收益範圍越難以確定。

Alliance 主張：Alliance 認為，若為特定音樂服務量身訂製毛收益範圍，不但耗費金錢、製造更多爭議，在適用前也必須經過解釋，足增困擾，因此其主張毛收益定義應簡單化。再者，過度限制的用詞反而會鼓勵被授權人規避、甚至誘使反欺制度(gaming the system)，例如，利用音樂以銷售廣告，但卻設計使廣告與音樂不會在同一頁面或同一時間出現。

提交人主張：提交方則以為，New JOL 使用的毛收益定義雖看起來簡單，但卻留有過大解釋空間，使得 Alliance 有機會收取「不道德

的意外之財」(unprincipled windfall)。至於困難案件如何處理，其主張應另行評估，有必要時，可透過獨立線上估價機制(independent online assessor)比例分配。

此外，提交方指出，為使線上服務營運良好，業者除負責開發、運作純音樂或混合線上服務外，還必須承擔商業風險(包括建造友善使用者(user-friendly)環境，及提供線上商品等)，然而 Alliance 卻絲毫毋須涉入這些技術或風險。過度慷慨的毛收益定義，顯然是對提交方不公平。

(6) 最低數額問題

如前所述，New JOL 中擬定的最低數額，是因應被授權人未來可能採取的削價競爭、抑或是利用廣告收益進行的實質補貼或贈送，而設置的安全網。根據經濟學家 Mr. Biro 證言，適當的最低數額及合理的收益基礎定義，確實有助於對抗削價競爭問題。審裁處相當同意此見解。

2. 相關用詞內涵

(1) 各種廣告形式

在毛收益定義中討論的「廣告」，僅限於第三人廣告(third party advertising)，此點應於定義中敘明；其主要類型包括下列幾者，惟不以此為限：

A. 橫幅廣告(banner advertising)，是各種網頁上最為常見的廣告形式；

B. 摩天樓式廣告(skyscraper advertising)，與橫幅廣告劃分為同一廣告分類；

C. 串流內廣告(in-stream advertising)，或稱下載內廣告(in-download advertising)，這是在本案中，當事人一致肯定屬於毛收益定義中的廣告形式；

D. 搜尋贊助廣告(sponsored search advertising)；

E. 點選交易服務(click-through commissions)。

(2) 實際提供音樂(music ‘actually offered’)

審裁處認為，「實際提供音樂」乃是毛收益定義中的關鍵用詞，同時也引發了串流內廣告問題，以及 iTunes 與 MNOs 的「爭議重點」。此所謂之「實際提供」，係指在線上服務任何網頁裡，音樂能夠被消費者用以直接下載或播放串流；借用 New JOL 措辭，就是指，當被授權服務實際被消費以及音樂被售出的情形。

儘管審裁處已採納「實際提供」一詞，惟 Alliance 仍主張並無令人滿意的理由可說明，為何依廣告收益比例收取費率，必須符合「網頁上音樂實際且立即可被利用」之前提？意即，以是否「實際提供」排除按廣告收益之費率計算。再者，Alliance 質疑被授權人為避免廣告收益被計入毛收益範圍，可能會將廣告堆疊在實際下載網頁前的眾多網頁內。

(3) 「非音樂」(non-music)及「與音樂相關」

(music-related)網頁

相對於前項，有些網頁實際提供的並非音樂，而只是音樂相關之項目(item)；這些網頁即使置入廣告，其收益也不屬於毛收益範圍。網頁可能提供的內容如下：

「非音樂」項目或網頁：例如新聞、運動、遊戲、行動電視、有聲書、旅遊、占星、聊天室、社群等。

「與音樂相關」項目或網頁：例如音樂或演奏會評論、歌手傳記、來電答鈴、明信片、T恤等。

「實際提供」音樂可能會與「非音樂」或「音樂相關」項目，同時出現在混合網頁上，而此情形正是當事人雙方爭執核心所在。

3. 幾個相關議題

(1) 普遍存在之相互懷疑：反欺制度

「反欺制度」在此處是指利用漏洞、優勢以規避制度或支付權利金或為其他行為等。在此等行為極容易利用軟體達成；縱然如此，審裁處仍認為無法評估該行為發生的潛在可能如何，其仍是個假設性問題，須倚賴時間證明。不過，從此問題可以看出，當事人彼此充滿不信任，以致疑懼著對方會鑽制度漏洞或是濫用獨占力量。

(2) 困難案件(borderline case)

在此部分，審裁處表達了其對於本案的一些看法：首先，欲擬出一個完美的毛收益定義，幾乎是不可能的；而欠缺長久實施經驗的授權，通常會發生無法預見的困難，需要事後補救。其次，為解決困難案件爭議，避免偏厚授權人，作出一個簡單且可行的裁決乃是首要之務。而審裁處也承認，實無法完美擬定一個可以平衡當事人利益的毛收益定義。

不過，審裁處指出，針對獨立線上裁決者(independent online adjudicator)之必要性，以及串流內廣告這兩個問題，均已獲得共識而順利解決。

(3) 獨立線上裁決者

對於如何解決因解釋 New JOL 條款產生的爭論問題，審裁處首

先提議在 New JOL 中增列規定，以指定獨立線上裁決者之方式，建立爭議解決機制；換言之，任何條款解釋疑義均屬於線上裁決者的職權範圍，必須先向其呈交爭執。不過，審裁處希望唯有在當事人協商失敗時，才請求線上裁決者介入處理，期間以 14 日左右為宜。最後，審裁處表示將會邀集當事人共同擬定適當條款，以併入作為最終裁決的結果。

4. 毛收益之主要爭論

(1) 支付完整價格音樂之「串流內廣告」

在聽證之前，當事人間已達成妥協，決定被授權人至少應就一個廣告收益流支付費用，即指「串流內」廣告，並認為其與音樂傳送間具有充分關聯。串流內廣告的判斷時點，包括了「緊接著下載前」(immediately before)、「下載期間」(during)及「緊接著下載後」(immediately after)三者；應注意的是，「緊接著下載前」情形若是發生在音樂首頁，如 iTunes' Store，則並不屬於串流內廣告、而是「串流內廣告」以外的類型之一。

針對此折衷結果，審裁處假定其係以「消費者支付完整價格」為基礎，並確認該方案具備可行性與合理性，以及消費與音樂間存在著充分關聯。相反地，在 iTunes 與 MNOs「爭議重點」情形，審裁處則認為其係以「消費者未支付或支付部份價格」作為前提。

儘管提交方基於和解精神，願意接受折衷方案，然而 Alliance 仍不滿意毛收益的範圍僅涵蓋串流內廣告一者，認如此不足以補償其會員；再者，Alliance 也認為提交方這樣的「退讓」行為，與其在「爭議重點」中之立場是相互矛盾的。就此點，審裁處指出，當選擇網頁服務時，音樂確實會被消費，而音樂與廣告在視覺或視聽產品中處於共生關係(symbiotic)，顯然可見，串流內廣告與音樂之「緊密關聯」

使其適合被納入毛收益範圍。除此以外，由於串流內廣告與購買音樂必然相連結，因此只要掌握消費人數，故並無任何計算上問題。

最後，為了在毛收益定義中清楚說明「串流內廣告」之適用，審裁處採納 MNOs 版本⁸⁰，將 New JOL 附表 3 (b)項修正為：

「被授權人於被授權服務中置入第三人之串流內廣告，使其在音樂實際傳送之期間，或緊接著傳送開始或結束時播放，藉由贊助或佣金等方式，因此所得(或可能)之收益…」

(2)「串流外廣告」的問題：「純音樂」(music only)

網頁及混合網頁

審裁處表示，前述串流內廣告部分之共識，實有助於界定何謂「充足關聯性」，當然，其適用前提是，音樂透過線上方式「實際提供」。不過，除串流內廣告之外，尚有三種網頁形式可能置入廣告：

非音樂(no music)或非音樂相關網頁：由於並無音樂或與音樂相關之內容，因此毋須討論其是否具關聯性。

純音樂網頁(music only page)：又稱「音樂首頁」(music home page)，指整個網頁內容均會導向任何音樂下載。其網頁廣告與音樂之關聯性實相當於「串流內廣告」，故將該部分收益計入毛收益範圍，係無疑義，惟須於毛收益定義中具體指明。

混合網頁(mixed page)：是指同時提供非音樂或音樂相關內容以及直接下載音樂服務的網頁而言，首頁通常以這種方式呈現；而此型態正是毛收益定義中之重要爭議。

針對如何認定混合網頁廣告收益之關聯性，在「爭議重點」及「首

⁸⁰ “all revenue, including by way of sponsorship and commissions, received (or receivable) by the Licensee as a result of the inclusion of third party advertising “in-stream) as part of the Licensed Service, being advertising placed immediately at the start, end or during the actual delivery of a Repertoire Work to a User, ...”

頁優待」等提交人意見中，主張以「相對貢獻度」評估音樂與非音樂部分何者為非實體(insubstantial)部分、抑或是主要部分。不過，審裁處認為，若以「(忽略廣告不計，)主要部分之性質是否使該網頁吸引廣告收益」的觀點來思考，更有助於解決提交人的爭執。以下，審裁處就「分配」(apportionment)及「主要部分」(predominant part)兩方面進一步解釋。

A. 分配

在「爭議重點」及「首頁優待」等意見中，均主張「分配」能夠公正地評估關聯性，惟審裁處認為此方法相當複雜，必須時常、反覆地去區別混合網頁的各項內容，不僅不可能獲致精確結果，同時也仍需線上裁決者的協助；因此，以避免採取此種方式為宜。

B. 主要部分

依審裁處觀點，以「主要部分」作為評估音樂與廣告收益之關聯程度如何，是較為容易。其評估方式為：忽略廣告不計，以視覺(visual)觀察網頁上各項內容實際所占區域(area)大小，藉此決定音樂與非音樂內容間之「相對優勢度」。為避免疑義，審裁處以「實際提供音樂」占整體網頁內容之75%或以上，即屬於主要部分；至於應認定為串流內廣告、抑或是混合網頁之主要部分，則留待線上裁決者自為決定。

(3) Alliance 主張之「音樂網站」(Music Site)

在進行審裁程序之前，Alliance 均以「是否屬於被授權服務/音樂服務」(within/outside the Licensed/Music Service)，作為劃分廣告收益是否在費率收取範圍內之標準，然而嗣後，則改以「音樂網站」用詞代替。根據其定義，音樂網站必須是在多數情形下，普通瀏覽者顯而易見其性質為提供音樂者；該網站可能是構成 MNOs 或 MSPs 音樂提供服務其週邊服務(offering which is built around)的一部分。其特徵約有下列幾項：

A. 音樂網站通常會有其個別標記(branded)及「外觀與氣氛」(look and feel)。

B. 音樂網站的意涵廣於音樂服務，也因此，毛收益範圍不僅限於「實際提供」音樂之網站所生的廣告收益。

C. 音樂網站通常會出現「音樂」字樣或相關描述。

審裁處認為，以「音樂網站」作為界定標準時，毛收益範圍至少涵蓋了(A) 串流內廣告；及(B) 於提供音樂下載處(即「實際提供音樂」)顯示的廣告兩部分。至於 Alliance 主張音樂網站意涵較廣，而以「週邊」(built around)指稱，審裁處表示由於「週邊」一詞所能涵蓋的範圍缺乏明確界線，如在毛收益定義中採用此概念，將會引起更多爭論，故駁回 Alliance 此意見。

5. 毛收益問題之總結

(1) 完整價格音樂：結論

最後結論是，當音樂是以完整價格售出時，有三種收益情形屬於毛收益範圍之內：

A. 串流內廣告；

B. 實際提供音樂為網頁唯一內容，而廣告同時出現在該網頁，即指「純音樂網頁」；

C. 實際提供音樂構成網頁主要部分，而廣告同時出現在該網頁，即指「混合網頁」。

在 B.與 C.情形下，評估時將忽略不論網頁上的廣告比例；而在混合網頁，所謂「主要」是指實際提供音樂已達或逾網頁之 75%以上。此處並未有精準的算式結果，若有爭議時，可向線上裁決者呈交案

件。此外，網頁音樂如非「實際提供」，便不生廣告收益是否屬於毛收益的問題。

(2) 關於非完整價格音樂的問題：「爭議重點」及「最低數額」

A. 問題概貌

截至目前為止，所討論的爭議皆是假定在「音樂依完整價格售出」情形，然而，按照 iTunes 與 MNOs 「爭議重點」之主張，音樂可能因附隨廣告支付成本而被免費提供、抑或是經由其補貼而以刻意壓低價格售出；不過，前提都必須是「實際提供音樂」。儘管相較於 MNOs，iTunes 的「爭議重點」主張似乎是立於中間立場，Alliance 仍因網頁置入廣告而使其會員蒙受一定損失，表達不滿；但審裁處提醒，鑒於最低數額之擬定與協商目的，就 Alliance 而言並無不公。

提交方認為，在音樂按完整價格售出之情形，由於 Alliance 會員充分收取權利金，故並不需要將廣告收益納入計算；相對地，當音樂免費或依補貼方式提供時，Alliance 會員也僅能倚賴廣告收益，以計算費率，而此正符合 *AIRC v PPL* 案中，審裁處所稱「不得已而求其次」(faute de mieux)之理由。

然而，本案審裁處對此表示反對：如前項結論所述，即使音樂是依照完整價格售出，廣告收益仍應納入毛收益範圍內；儘管如此，本案審裁處對於 *AIRC v PPL* 一案使用「不得已而求其次」理由，是否即意味著音樂播送與廣告間已具備「充分關聯」(sufficient nexus)，因而同樣可援引至本案說明關聯性？並不置可否。惟其認為，在 *AIRC v PPL* 案中，按廣告收益計算費率，乃是審裁處依當時情勢，認為合理之唯一解決方法。此外，本案審裁處也觀察到，當音樂免費或以補貼方式提供，實際上是會吸引眾多消費者進入該網頁，因而在音樂與廣告收益間確實存在著另一種密切關聯。

B. iTunes 所擬之計算公式

刻意壓低價格部分之費率收益如何計算，iTunes 提出一套公式說明如下：

$$A \times (UMV / NUMW)$$

A 意指在提供削價音樂著作的期間內，可收取之適當(applicable)費率收益，UMV 意指削價音樂著作被售出之數量，NUMW 則指音樂著作被售出之數量。不過以審裁處之見，iTunes 的計算公式在實際運作上有困難，特別是，其必須估算「削價音樂著作被售出之數量」。

鑒於此，iTunes 再提出兩個方案以解決前述問題：其一是，建立認定削價是否發生之機制；意即，當使用者支付的音樂著作稅前價格(ex-VAT price)之 8%，計算所得費率係少於適當之最低費用之半時，便屬於削價情形。其次，欲認定何時的音樂價格是受到廣告收益補貼及補貼程度如何，的確不易，對此 iTune 建議可呈交予線上裁決者處理。

C. 小結

審裁處拒絕採納 iTune「爭議重點」之主張。其進而表示，當補貼或削價情事發生在線上服務當中，應可推測其與附隨廣告有一定關聯；至於補貼程度則忽略不論，免費音樂與受補貼音樂應以相同處理。

至於 MSPs 所表示的，在任何情形下的廣告，均可直接歸因於音樂利用，而其適用於依線上廣告計算費率之公式，實與審裁處在前述「串流外之廣告」作成的結論相仿；故 MSPs 此兩部分主張均被審裁處所接受。

綜合上述，審裁處表示，除「串流內廣告」之外，Alliance 有權分享部分情形下產生的廣告收益。審裁處傾向將所有情形置於平等之立足點上，而不問音樂是否以完整價格售出、抑或是免費或因廣告而刻意壓低價格。當網頁整體(sole)或主要部分(predominant)係關於「實

際提供音樂」時，即應支付費用；至於構成「整體」或「主要部分」之要件，在各種情形下均需同一解釋。

再者，音樂倘若未以完整價格售出，Alliance 必然遭受某些損失，但這正是擬定最低數額之意義所在。

(3) 搜尋贊助廣告及「點選」交易

搜尋贊助廣告類似於贊助連結(sponsored link)，當使用者在內容入口網站(content portal)網頁使用搜尋工具時，會在搜尋結果網頁上出現廣告商的回復連結(return of link)。爭議問題在於，應如何處理使用者可能透過搜尋工具，而從第三人網站下載音樂之情形？審裁處認為，搜尋工具明顯屬於非音樂服務，不過是作為提供顧客在線上服務中搜尋內容之用，就如同首頁上的音樂按鈕一般，可能與音樂相關或是無關。再者，此種廣告形式與利用 iTunes 或 MNOs 目錄之間，關聯性過於薄弱，因此並不在毛收益範圍內，此點也應於定義中澄清。

至於第三人交易，已經被 New JOL 排除在毛收益定義之外。

(4) 網頁內容之重新調整的問題

理論上，「重新調整」可能使廣告按照顧客要求，以新的排序呈現，然而此種調整結果，實非 iTunes 或 MNOs 所能控制，故也不應納入毛收益定義中。

五、關於雙重收費問題

Alliance 有時會被指控，就同一個收益流有收取兩次費用的意圖或可能，倘若如此，該行為確實有可議之處。不過，經審酌證據，審裁處認為此不過是個預防性(quia timet)問題，其發生之可能性並不高，毋須在本案中特別處理。

六、MSPs 的其他異議：應扣減項目

MSPs 除了前述在各處陸續被解決或駁回的異議外，其對於 New JOL 尚有幾處反對意見，內容概要及駁回理由分別如下。

1. 廣告成本(advertising costs)之扣減

針對確保廣告收益之成本，MSPs 援引 *AIRC v PPL* 案中數據⁸¹，主張應自毛收益基準(Gross Revenue base)扣減 15%，而其餘當事人則與 Alliance 協商同意扣減 5%⁸²。不過，審裁處表示在 *AIRC v PPL* 一案曾呈交有關廣告比率與成本之實際證據，但最後審裁處也未同意扣減全部成本。

更重要的是，前述既已肯定 New JOL 比較之適當性，MSPs 必須提出更堅強的證據，說明費率協商中同意扣減之 5% 為不合理；遺憾的是，MSPs 呈交的實際廣告成本數據並不具說服力，故其主張應被駁回。

2. 視聽素材(audio-visual materials)之扣減

在 New JOL 中，針對視聽素材其費率(royalty rate)、而非最低數額(minima)定有 15% 之扣減，惟 MSPs 以音樂占其整體商品比例甚小為由，要求費率及最低數額均應有 25% 之扣減。

然而根據 iTunes 的陳述，視聽素材確實具有巨大潛力(huge potential)，以其提供之視聽下載服務為例，已為該公司帶來良好收益；再者同理，既以 New JOL 作為適當比較費率，擬定的扣減數額

⁸¹ 指在多數案件中，維持直接廣告的成本皆逾收益之 15% 以上，甚至有些案件會高達 30%。不過，審裁處最終裁決比例為 15%。

⁸² 請參照 88 頁，「(2) New JOL 定義」中附表第 2 段「廣告及贊助收益」之說明。

當然適用於所有授權，故在此仍應駁回 MSPs 主張。

3. 新利用型態之折扣(“new format” discount)

而鑒於與商業廣播產業相較，網路廣播產業及市場仍屬未成熟階段，MSPs 再以「新型態之折扣」為由，要求授權僅應適用協商費率的三分之一。在 New JOL 中，並無擬訂相關規範。惟網路廣播市場是否未成熟尚有爭論，而 MSPs 也並非英國市場中提供網路廣播、請求授權之首位，審裁處最終以 New JOL 比較之適當性，認應駁回 MSPs 請求。

七、裁決結論及費率調整

至暫時裁決為止，審裁處對於 New JOL 費率數額作出變更之處僅限於「純網路廣播費率」：

	New JOL	審裁處裁決結果
費率	6.5%	→5.75%
最低數額	每一訂購用戶每月 0.22 英鎊； 或每一向公眾提供之音樂著作 0.0006 英鎊	→0.2 英鎊 →0.00055 英鎊

其餘部分費率數額請參照前述 77~79 頁「2. New JOL 費率內容」表格。在本裁決中，討論核心集中在確認 New JOL 是否適合作為解決 MSPs 反對主張之「比較費率」，同時逐一檢視 iTunes、MNOs 及 MSPs 主張是否有據。

最終，審裁處表示本案裁決是在一個未知領域中作成⁸³，而其中許多爭議解決的理由，實際上是倚賴假設多過於經驗；這些，都還需

⁸³ 於 2007 年 3 月 16 日，加拿大著作權委員會已經針對 CMRRA/SODRAC Inc 之線上音樂服務費率，作成裁決。

要經過時間驗證，才能確認是否為公正且令人滿意的結果。審裁處在此僅提出兩個觀察，作為結語：

其一，審裁處引用 Hoffmann 法官在 *PRS v BEDA* 案上訴中之評論，說明本案裁決困境：「相較於參與審裁的專家與呈交證據，審裁處本身並無多少指導功用，並且令人不敢恭維的是，決定是否適當要比解釋原因來得容易。」

其二，系爭授權將在最終裁決作成後生效，不過，諸如傳送技術、線上服務本身、廣告策略、甚至是音樂，其發展與變遷可能都相當快速而無法預測。儘管審裁處對於裁決結果之合理性抱持信心，但在未來是否仍是有效且可行的解決方案，則有待接受考驗。

第四章 加拿大著作權集體管理團體使 用報酬率之爭議處理制度

第一節 加拿大著作權集體管理團體之發展源

起及概述

1925 年，英國音樂著作權管理團體 PRS England 於加拿大成立分支機構 Canadian Performing Rights Society (CPRS)，作為詞曲創作者及音樂出版者作品，於加拿大地區表演時授權使用之集體管理機構⁸⁴，開啟了加拿大著作權集體管理團體的發展。

1931 年，加拿大著作權法 (Canada's Copyright Act, CCA) 修訂，使得 CPRS 需要提出授權費用之說明。1940 年，加拿大第二個音樂著作公開表演之集體管理團體 BMI Canada Limited 成立，代表其美國母公司在加拿大地區授權使用音樂著作，由於加拿大部分作曲家已經隸屬於該公司，因此他們的著作順理成章地成為 BMI Canada Limited

⁸⁴ Copyright Board of Canada, Annual Report 2005-2006, <http://www.cb-cda.gc.ca/aboutus/annreps/20052006-e.pdf> (Last Visited 2007.6.30)。1930 年，美國表演著作權管理團體 ASCAP 成為 CPRS 的另一位所有者。1945 年，由於 Supplementary Letters Patent 之緣故，CPRS 變更組織成為 CAPAC (Composers, Authors and Publishers Association of Canada Limited/Association)。1963 年，英國 PRS 及美國 ASCAP 為了 CAPAC 會員之利益，將他們對 CAPAC 之所有權，信託給予 Canada Permanent Trust Co (1991 年更名為 Montreal Trust Co)。1990 年，CAPAC 與 PROCAN 合併，成為目前對加拿大音樂詞曲創作者及出版者之著作權管理，具有獨占性地位之 SOCAN (the Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada)。Encyclopedia of Music in Canada, CAPAC, <http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=U1ARTU0000603> (Last Visited 2003.6.30)。

授權使用之範圍⁸⁵。

1975 年，CMRRA (The Canadian Musical Reproduction Rights Agency) 成立，作為將音樂著作授權予加拿大音樂出版者，以錄音方式為利用之授權代理人⁸⁶。同時期，少數的法語著作權集體管理團體開始於魁北克省成立，也成為加拿大著作權集體管理團體發展之重要角色。

不過由於競爭法之訂定，加拿大著作權集體管理團體不確定之法律地位，限制了著作權集體管理團體之發展。隨著著作權法於 1989 年及 1997 年的修正，包括電台電視使用受保護著作之訊號再傳送，成為強制授權之範圍，著作權人僅能透過著作權集體管理團體取得補償；著作鄰接權、電視節目之教育使用、私人複印、短暫錄音及傳送等，得利用著作權集體管理團體取得授權，使得加拿大著作權集體管理機構之數目大幅增加⁸⁷。截至目前為止，加拿大著作權集體管理團體共計有 30 餘個機構⁸⁸。

⁸⁵ BMI Canada Limited，1977 年至 1986 年使用 PRO Canada 或 P.R.O. Canada 為名，1986 年至 1989 年更名為 PROCAN。Encyclopedia of Music in Canada，PRO Canada/SDE Canada，

<http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=U1ARTU0002866> (Last Visited 2007.6.30.)。

⁸⁶ Mario Bouchard，Collective Management in Commonwealth Jurisdictions：Comparing Canada and Australia, edited by Daniel Gervais, Collective Management of Copyright and Related Rights (2006)，p.284。Encyclopedia of Music in Canada，Canadian Musical Reproduction Rights Agency，

<http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=U1ARTU0000566> (Last Visited 2007.6.30.)。

⁸⁷ Mario Bouchard，Collective Management in Commonwealth Jurisdictions：Comparing Canada and Australia, edited by Daniel Gervais, Collective Management of Copyright and Related Rights (2006)，p.285。

⁸⁸ Copyright Board of Canada，COPYRIGHT COLLECTIVE SOCIETIES，<http://www.cb-cda.gc.ca/societies/index-e.html>。(Last Visited 2007.6.30.)

第二節 著作權委員會之制度

第一項 加拿大著作權集體管理團體主管機關之發展

1931 年，加拿大著作權法（CCA）作了部分修正，著作權讓與的登記制度遭到廢除。取而代之者，著作權集體管理團體（當時即指 CPRS）必須向首相（the Minister）申報其管理的所有著作及收費費率。如果首相認為該著作權集體管理團體的作為違反公共利益，可以開啟調查程序。透過調查的結果，內閣會議（the Cabinet）被授權得制定著作權集體管理團體收費費率⁸⁹。

1932 年至 1935 年間，數項調查開始進行。第二次調查報告中，建議加拿大應建立著作權審裁處（tribunal），以作為持續性審查公開表演收費費率之機構。1936 年，加拿大著作權法經過修訂，授權建立著作權上訴委員會（Copyright Appeal Board，簡稱 CAB）。⁹⁰

1989 年 CCA 再次修訂。同年 2 月 1 日，著作權委員會（Copyright Board of Canada）成立，接掌著作權上訴委員會的功能與地位。除了延續音樂著作公開表演授權之審查外，並擴張了著作集體管理之範圍、著作人行蹤不明的已發行著作使用授權等審查執掌範圍。加上同年度通過的加美自由貿易協定（Canada-US Free Trade Implementation），著作權委員會得以制定並分配著作經電台電視使

⁸⁹ Copyright Board of Canada，Annual Report 2005-2006，<http://www.cb-cda.gc.ca/aboutus/annreps/20052006-e.pdf> (Last Visited 2007.6.30.)。

⁹⁰ 同前註。

用訊號再傳送之強制授權費用⁹¹。

1997年，C-32法案（CCA修正案）擴張了著作權委員會之權限與責任，包括音樂著作錄音物以電信（telecommunication）方式公開表演或公開傳播之費率審查、私人重製音樂著作錄音物之費率審查、為教育及訓練目的將電台與電視節目錄製使用之費率審查等⁹²。

第二項 著作權委員會之組成

著作權委員會係依據加拿大著作權法之規定，於1989年2月1日成立。著作權委員會係由不超過5名之成員組成，包含主席及副主席，均由總督（Governor in Council）指派⁹³。成員任期不超過五年，總督得因故於成員任期內隨時將其解任⁹⁴。每位成員得為全職或兼職服務⁹⁵；實務上，所有成員除了主席之外，均為全職服務⁹⁶。

主席必須是現職或退休之高等、州郡或地區法院法官⁹⁷，其職務在於引導委員會之運作，以及分配委員會成員間之工作範圍⁹⁸。副主席則為委員會的主要執行者，有監督及指揮委員會及其行政人員運作情形的權限⁹⁹，於主席缺任或不能執行職務時，得擁有並行使主席所有的職權¹⁰⁰。

⁹¹ 同前註。

⁹² 同前註。

⁹³ CCA, s.66 (1)。

⁹⁴ CCA, s.66 (4)。

⁹⁵ CCA, s.66 (2)。

⁹⁶ Mario Bouchard, *Collective Management in Commonwealth Jurisdictions: Comparing Canada and Australia*, edited by Daniel Gervais, *Collective Management of Copyright and Related Rights* (2006), p.298。

⁹⁷ CCA, s.66 (3)。

⁹⁸ CCA, s.66.1 (1)。

⁹⁹ CCA, s.66.1 (3)。

¹⁰⁰ CCA, s.66.1 (2)。

第三項 著作權委員會之權限

著作權委員會所擁有的權限，具有**實體**及程序上的本質。某些權限係由 CCA 明文加以訂定，某些權限則由法院實務運作下所承認¹⁰¹。

著作權委員會依據多數決，作成審議決定（Decision）或中間決定（Interim Decisions）；當表決票數相同時，擔任會議主席的成員應有第二次投票之權利¹⁰²。委員會依據著作權法，作出有關授權費用及其相關期間或條件之決定時，得因情事具有重大的實質變化之情況下，變更其決定¹⁰³。

著作權委員會得於總督之許可下，制定規章管理下列事項：（a）有關委員會聽證（hearing）之執行與程序，包括委員會成員數不足法定人數時之聽證；（b）作成或給予申請（application）與公告（notice）之期間與方式；（c）作成或給予申請與公告之表格化（establishment of forms）；（d）委員會職務執行、內部事務與職員職務之管理。上開規章均必須在施行前至少於公報上（Canada Gazette¹⁰⁴）刊載 60 天，並給予利害關係人合理機會陳述意見¹⁰⁵。

著作權委員會對於證人的出席、宣誓及訊問，文書之提出與調查，決定（decision）之執行，其他與職權有關之必要或適當的事務執行，均被賦予與高等法院相同之權限、權利及特權。為達其執行之目的，著作權委員會之決定均作成聯邦法院或高等法院之判決，並以與判決相同方式為執行。決定作成判決時，得遵循法院通常之執行與

¹⁰¹ Copyright Board of Canada, Annual Report 2005-2006, <http://www.cb-cda.gc.ca/aboutus/annreps/20052006-e.pdf> (Last Visited 2007.6.30.)。

¹⁰² CCA, ss.66.5, 66.51。

¹⁰³ CCA, s.66.52。

¹⁰⁴ <http://canadagazette.gc.ca/index-e.html> (Last Visited 2007.6.30.)。

¹⁰⁵ CCA, ss.66.6 (1), 66.6 (2)。

程序，或將決定影本經過法院登記，則將決定視為該法院之判決¹⁰⁶。

為遵循著作權法而建立公平適當之費率，以及執行委員會權限範圍內所作出決定，總督得對委員會制定規章發布政策，並建立一般標準供委員會適用¹⁰⁷。

除了著作權法之外，法院的判決也會賦予委員會權限及給予限制。例如，委員會執行職務時得決定其所必須處理之法律問題解釋與適用¹⁰⁸；得對集體管理團體所提出授權費用，而制定更高之收費標準¹⁰⁹；不得盲目地倚賴委員會之前所作過的決定¹¹⁰等等，均是由法院針對委員會之職權，以非成文法的判決方式解釋或形成著作權法之外的規則。

第四項 著作權委員會管轄範圍

當著作權之管理係信託予著作權集體管理團體時，著作權委員會依據利害關係人之委任及請求，決定著作被使用時應支付之授權費用。除此之外，著作權委員會有權利為：審視著作使用人與授權機構間之契約；當著作財產權人不知去向時，將著作授權予使用人使用¹¹¹。

加拿大的費率審議，有部分係「應」事前經著作權委員會決議，有部分則屬「得」事前經著作權委員會決議。依加拿大著作權法規定，著作權委員會對於下列範圍之使用授權費率為審議：

¹⁰⁶ CCA, ss.66.7 (1), 66.7 (2)。

¹⁰⁷ CCA, s66.91。

¹⁰⁸ Canadian Cable Television Association v. Canada (Copyright Board), (1993) 2 F.C. 138。

¹⁰⁹ Canadian Private Copying Collective v. Canadian Storage Media Alliance, (2005) 2 F.C.R. 654。

¹¹⁰ FWS Joint Sports Claimants Inc. v. Border Broadcasters Inc. (2001) 16 C. P. R. (4th) 61。

¹¹¹ Copyright Board of Canada, Annual Report 2005-2006, <http://www.cb-cda.gc.ca/aboutus/annreps/20052006-e.pdf> (Last Visited 2007.6.30.)。

(1) 對於音樂著作、戲劇性音樂著作、表演人對上開著作之表演、含有上開著作之錄音，為公開演播（performance in public）或以電信方式（telecommunication）為公開傳播（communication to the public）；

(2) 受保護著作、表演人表演、錄音物及廣播訊號傳播之使用；

(3) 電視及廣播訊號再傳輸（retransmission）；教育機構為教育或訓練目的，重製或公開演出廣播電視新聞、新聞評論及其他節目；

(4) 私人目的重製錄音物。

這其中，前二者屬自願性授權，後二者分別屬強制性授權及補償金制度。此外，上開第 1 種情形，亦即對音樂著作、音樂著作之表演及錄音物，以公開演出或公開傳播方式使用者，是屬於應經事前審議的範圍。至於於上開第 2 種情形，著作權集體管理團體係為授權受保護著作、表演人表演、錄音物及廣播訊號傳播之使用，而制訂授權費率、期間及其他條款時，著作權集體管理團體與利用人均可得選擇自行將授權契約送交予著作權委員會審議，或自行磋商達成合意；而如果是自願事前送審議者，競爭法的法規將不適用於審議後之授權契約，但如果是在未自願送審的情形，委員會不能審視授權契約內的條款，惟該授權契約對於一般民事法院而言仍具有可執行性，並且還有競爭法相關規定的適用。

第三節 著作權集體管理團體授權之費率提出

與著作權委員會之審議程序

第一項 著作權集體管理團體授權之費率提出¹¹²

一、費率提議

依加拿大著作權法第 67.1 (1) 條規定，每個著作權管理團體，應在舊授權費率失效之前一年度 3 月 31 日前，以官方兩種語言，將該集體管理團體將收取授權費用之授權費率提呈著作權委員會¹¹³。若之前並無核准之授權費率存在時，著作權管理團體應在授權費率提議生效前一年度 3 月 31 日前，以官方兩種語言，將該集體管理團體將收取授權費用之授權費率提呈著作權委員會¹¹⁴。

二、生效日期

著作權集體管理團體提出之授權費率提議經審議後，於 1 月 1 日生效，而該生效期限必須實施 1 個或 1 個以上日曆年¹¹⁵。

¹¹² 本節以 CCA 中對於著作權集體管理團體管理音樂著作、戲劇性音樂著作、表演人對上開著作之表演、含有上開著作之錄音，為公開演出或以電信方式為公開播送為授權之章節為例。

¹¹³ CCA, s.67.1 (1)。

¹¹⁴ CCA, s.67.1 (2)。

¹¹⁵ CCA, s.67.1 (3)。

三、費率審議前之暫時性措施

當費率提議尚未經審議通過時，著作權集體管理團提得依舊費率收取授權費用¹¹⁶。

第二項 著作權委員會之審議程序

一、公報刊登

著作權委員會收受費率提議後，應將該費率提議刊登於公報上，並且註明刊登後 60 天內，潛在費率之使用者或其代理人得向委員會提出異議（objection）¹¹⁷。

二、費率及異議繕本送交

著作權委員會考量已提出之授權費率以及由使用者及委員會本身提出之異議，並且將異議影本送交集體管理團體，及將集體管理團體對異議之回覆送交異議提出者¹¹⁸。

三、鄰接權費率審議標準與考量因素

於審議表演人和錄音物製作人之費率時，著作權委員會應確認，使用者費率之支付應為一次性支付（single payment）¹¹⁹，並且考量一

¹¹⁶ CCA, s.67.1 (5)。

¹¹⁷ CCA, s.68.2 (3)。

¹¹⁸ CCA, s.68 (1)。

¹¹⁹ CCA, s.68 (2) (a) (iii)。

切該委員會認為與費率相關之適當因素¹²⁰。

四、費率核准之公布

著作權委員會應在公報上公布經過核准之費率，並將核准費率影本連同委員會決定之理由，送交提出費率審議之集體管理團體以及提出異議之人¹²¹。

第三項 著作權委員會費率決定程序¹²²

一、聽證前會議（Pre-Hearing Conference）

如果聽證前會議有助於簡化或加速證據提出跟程序進行，當需要時，著作權委員會將舉辦聽證前會議。

二、寄發質詢書（interrogatory）

程序參與者將質詢書寄發給准許提出證據或可以交互詰問證人之其他程序參與者。著作委員會亦得隨時寄發質詢書予程序參與者。

三、對質詢書之異議（objections）

在收受質詢書之程序參與者提出異議前，應先嘗試與寄發質詢書之人解決爭議。如果異議人主張無法取得寄發質詢書人所要求之資

¹²⁰ CCA, s.68 (2) (b)。

¹²¹ CCA, s.68 (4)。

¹²² Directive on Procedure, <http://www.cb-cda.gc.ca/aboutus/directive-e.html> (Last Visited 2007.6.30.)。

訊，應提供任何具可代替性且具可取得性之資訊，且該資訊有益於寄發質詢書之程序參與者。如果經過上開質詢程序，對相關資訊之釐清（包括應保密之議題）仍無法達成共識，則應提供予著作權委員會以作成決定。為達成此目的，寄發質詢書之人，應將質詢書、異議人之聲明及維持原質詢書內容聲明之影本，送交異議人及向著作權委員會提出。

四、質詢書之回覆（response）

收受質詢書之程序參與者之回覆，應寄回給寄發質詢書之人而非著作權委員會

五、被認為是不完全或不同意的回覆：

程序參與者對於質詢書之回覆不同意時，應該將載明其立場和意見之通知（notice）寄發予回覆質詢書之人。任何無法釐清的意見將送交委員會作最後的決定。為達成此目的，回覆質詢書之人應將質詢書、回覆、不同意者之通知、回覆已經完全的意見，送交不同意之人並向著作權委員會提出。

六、爭點（cases）之提出（filing）：

爭點除向著作權委員會提出外，應同時送交予全部的程序參與者。提出之爭點應包含下列文件：（1）程序參與者之爭執，及如何主張該爭執之說明。該說明應包含證人清單，及預計提出證據所花費之時間。該說明亦應包括任何對目前授權費率改變之詳盡說明。（2）提供給每位非專家證人之說明。該說明應詳盡，致證據提供予著作權委員會時，得使委員會容易地了解，並且於聽證前決定議題中可能提出之證據及爭執。（3）所有專業性報告。（4）所有其他參與者主張採用

之其他證據。對於爭點論據說明之修正版本，得於程序進行中提出。程序參與者未對爭點之論據提出說明，將被視為退出程序。

七、補充性證據

異議人可提出補充性證據。該證據應只限於回應著作權集體管理團體提出之證據。異議人不應提供對著作權集體管理團體提出之證據無關，或可以合理地及早提出之證據。

八、法律議題之答辯 (brief)

程序參與者得被要求針對法律議題提出答辯，並得附加相關判例清單。

九、聽證期間文件之提出

任何程序參與者主張提供之證據，必須儘可能提供影本予其他程序參與者及著作權委員會。為交互詰問及抗辯之目的，程序參與者被准許提出回覆，而該回覆非屬於其之前提出證據之部分，而是因為敵性證人證詞之因素，而有必要提出之回覆。

十、決定

著作權委員會將把決定及理由影本送交予全體程序參與者。

第四節 現行公開演出或公開播送音樂著作及 錄音之集體管理團體及收費標準

因為加拿大著作權法規定之緣由，自願性授權他人使用著作之費率標準中，僅有對於音樂著作、戲劇性音樂著作、表演人對上開著作之表演、含有上開著作之錄音，為公開演出或公開播送之授權費率，應提請著作權委員會審議。由於上開授權費率，係經過著作權委員會審議之自願性授權費率，本文以下介紹經著作權委員會審議通過之現行授權費率及決定，亦將專注於上開範圍內之著作類型及著作財產權之授權使用。

第一項 SOCAN

隨著加拿大著作權集體管理團體之發展與演進，SOCAN（加拿大作曲人、作者及音樂發行人協會，The Society of Composers, Authors and Music Publishers of Canada）成為公開演出或公開播送音樂著作之惟一授權者。SOCAN 成立於 1990 年，但是他的前身 CPRS 自 1925 年即開始存在於加拿大。此外，SOCAN 係由兩個加拿大表演權集體管理團體所合併而成，分別是 The Composers Authors and Publishers Association of Canada（CAPAC）跟 Performing Rights Organization of Canada（PROCAN）。¹²³

在 1925 年時，英國的 Performing Rights Society（PRS）成立了 the Canadian Performing Rights Society（CPRS）。CPRS 由 Henry Jamieson 主持，且透過 the American Society of Composers, Authors and Publishers（ASCAP）之協助，CPRS 期望在加拿大建立自己的地位。

¹²³ http://www.socan.ca/jsp/en/about/our_history/index.jsp （ Last Visited 2007.6.30. ）。

1945 年 CPRS 更名為 CAPAC，並且與其持有者 PRS 跟 ASCAP 間，顯得更為獨立。當時，CAPAC 勇於保護其會員之權利，特別是必須面對頗具組織之廣播、電視工業反對。¹²⁴

SOCAN 的另一前身 PROCAN (Performing Rights Organization of Canada Limited)，原先被稱作 BMI Canada Ltd.，係由美國的廣播音樂公司 Broadcast Music Inc. 所成立，於加拿大地區授權該公司所有的音樂著作之使用。1947 年，BMI 開始積極地為加拿大作曲者、作詞者、編曲者及出版者而授權使用。1976 年，BMI Canada 成為一非營利性之表演權利集體管理團體；1977 年，更名為 PROCAN 以突顯反應該組織之性質。¹²⁵

現行加拿大著作權委員會審議通過 SOCAN 之授權費率略如下：

費率編號	對象	授權費用
1A	商業性廣播	月費制：當播送 SOCAN 管理之著作，少於 20% 之廣播時間時，則支付音樂廣播電台廣告收入之 1.5%。對於其他音樂廣播電台，係年度收入的第一個 125 萬之 3.2%，其他部分則為 4.4%。
1B	非商業性廣播	年費制：電台總營運費用之 1.9%。
2A	商業性電視	月費制：電視台總收入之 1.9%。
2B	安大略教育傳播主管機關	年費制：300,080 加幣。
3A	現場音樂	年費制：報酬 3%（最低為 83.65 加幣）。
3B	錄製音樂搭配現場娛樂	年費制：報酬 2%（最低為 62.74 加幣）。
3C	成人娛樂俱樂部	年費制：每營運天 4.4 分。
4A	流行音樂會	索取門票時：扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 3%（最低每場 20 加幣）。

¹²⁴ 同前註。

¹²⁵ 同前註。

		不索取門票時：給付歌手、音樂家、舞者、指揮及其他表演藝術家費用之 3%（最低每場 20 加幣）。
4B1	古典音樂會	索取門票時：扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 1.56%（最低每場 20 加幣）。 不索取門票時：給付歌手、音樂家、舞者、指揮及其他表演藝術家費用之 1.56%（最低每場 20 加幣）。
4B2	管絃樂團之年度授權	2006 年費，每場音樂會為 58 加幣到 388 加幣不等。授權費用多寡，係自每年樂團為現場表演、古典音樂表演之音樂會及獨奏會年度預算而定。
4B3	Presenting Organization 之年度授權	索取門票時：扣除銷售暨娛樂稅後，每場表演之門票銷售、訂購及會費收入 0.96%。 不索取門票時：給付歌手、音樂家、舞者、指揮及其他表演藝術家費用之 0.96%。
5A	展覽會場	最多 75,000 人內：每天 12.81 加幣至 64.31 加幣。 超過 75,000 人：(1) 前 10 萬人，每人 1.07 分。(2) 次 10 萬人，每人 0.47 分。(3) 次 30 萬人，每人 0.35 分。(4) 其他，每人 0.26 分。
5B	展覽會場內之演奏會	扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 3%。
6	動畫電影院	年費制：每個座位 1.17 加幣，每年最少 117 加幣。
7	溜冰場（滾輪和冰上溜冰）	年費制： 索取門票時：扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 1.2%（最低每年 104.31 加幣）。 不索取門票時：104.31 加幣。
8	接待會、大會、議會和時裝秀	基於場地容量每次收費： 無舞蹈：自 20.56 加幣至 87.40 加幣。 有舞蹈：自 41.13 加幣至 174.79 加幣。
9	運動項目	每場最低： 扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 0.05%。 根據 2000 年 Tariff 9 之 2 倍費率。 不索取門票時：每場 5 加幣。
10A	巡迴表演音樂家及街頭藝人；已錄製音樂	表演音樂之天數，每天 32.55 加幣（三個月內最多 222.93 加幣）。在公開之公園、街道或其他公開場所表演，Tariff 4 應予以適用。
10B	遊行樂團、音樂花車	每個參與遊行之遊行樂團、音樂花車 8.78 加幣（每天最少 32.55 加幣）。

11A	馬戲團、冰上表演、煙火秀、聲光表演及相類似演出	扣除銷售暨娛樂稅後，門票總銷售收入 1.6%（最低 61.85 加幣）。
11B	喜劇及魔術表演	音樂為附帶之演出時，36.6 加幣。當音樂表演為喜劇及魔術表演之主要部分時，Tariff 4 應予以適用。
12A	主題樂園，安大略 Place Corporation 及類似營運場所	當有表演音樂之日，每 1000 人 2.41 加幣並加上 1.5% 之現場娛樂費用。
12B	派拉蒙加拿大 Wonderland 公司及類似營運場所	當有表演音樂之日，每 1000 人 5.09 加幣並加上 1.5% 之現場娛樂費用。
13A	飛機	季費制，根據座位容量： 起飛及降落音樂：每台飛機自 40.5 加幣至 82.5 加幣。 機上音樂：每台飛機自 162 加幣至 330 加幣。
13B	客船	年費制，根據船上乘客容量：每人 1.05 加幣（每年最少 62.74 加幣）。
13C	鐵路火車、公車及其他非飛機及客船之公共運輸	年費制，根據車輛、公車及其他公共運輸之乘客容量：每人 1.05 加幣（每年最少 62.74 加幣）。
15A	背景音樂	年費制：每平方公尺 1.23 加幣或每平方英尺 11.46 分；每年不超過六個月之營運則為一半之費用（無論如何最低 94.51 加幣）。
15B	等待之電話音樂	一條線路 94.51 加幣，每增加一線路加收 2.09 加幣。
16	音樂供應者	月費制，根據訂購背景音樂者所支出費用之百分比： 工業場所：4.75%。 其他場所：7.5%（最低每年每位訂購者 48 加幣）。
17	小型有線傳輸系統與 Unscrambled 低	每年 10 加幣。

	功率電視台	
	電視訊號再傳輸	年費制：小型再傳輸系統 100 加幣。 年費制：Unscrambled LPTV 系統及 MDS 100 加幣。 月費制：其他傳輸系統，根據房地/TVRO 總數支付。 法語市場及某些非居住型場所予以折扣。
	廣播訊號再傳輸	年費制：小型再傳輸系統 12.5 加幣。 年費制：Unscrambled LPTV 系統及 MDS 12.5 加幣。 月費制：其他傳輸系統 5 分加幣，根據房地/TVRO 總數支付。 法語市場及某些非居住型場所予以折扣。
18	舞蹈之錄製音樂	年費制，根據容量、每週營運天數及每年營運月數：每百人 267.33 加幣至 1069.32 加幣，每增加 20 人增加 10%。
19	健身活動與舞蹈教育	年費制：依每週每房間平均人數收取 2.14 加幣（最少 64 加幣）。
20	卡拉 OK 酒吧及相類似場所	年費制： 每週未營運超過 3 天之使用卡拉 OK 場所 191.24 加幣。 每週營運超過 3 天之使用卡拉 OK 場所 275.56 加幣。
21	由小學、學校、學院、大學、Agricultural Society 或相類似傳播機構操作之娛樂設施	年費制：若 2004 年總收入未超過 15,422.88 加幣，每項設施 185.07 加幣，
23	旅館及汽車旅館房內服務	季費制： 客戶觀看成人觀眾影片以外之視聽著作支付費用之 1.05% 至 1.25%。 客戶觀看含有任何需要 SOCAN 授權著作內容之成人觀眾影片，所支付費用之 0.625% 至 0.3125%。 任何音樂性服務提供者收入之 5% 至 5.5%。
24	手機鈴聲	2003 年至 2005 年訂購手機鈴聲、網路使用費所支付費用之 6%，且 2004 年或 2005 年每次鈴聲提供最少費用為 6 分。惟 2003 年每季授權費用不超過

		7,500 加幣。
	付費音訊服務	以電信方式公開傳播 SOCAN 之音樂著作及傳輸再傳輸訊號以外視訊之散布機構可支付之授權費用： 月費制：為私人或住宅使用而傳輸付費視訊訊號之散布機構之 12.35% 總報償（affiliation payment）。 年費制：散布機構之 6.175% 總報償，當該機構為 （a）小型有線傳輸系統、（b）unscrambled 低功率電視台或基低功率電視台、（c）運作功能相當於有線傳輸系統，使用 Hertzian 波長傳輸訊號，而不屬於小型傳輸系統之定義。

第二項 NRCC

加拿大鄰接權管理團體（The Neighbouring Rights Collective of Canada，簡稱 NRCC）是加拿大目前唯一有權利，為表演或錄音物之表演人與製作人之合理補償，收取授權費用之集體管理團體。NRCC 於 1997 年創立，其並無個人會員，而有五個著作權集體管理團體為其會員，屬於傘狀性組織（umbrella organization）。The American Federation of Musicians（AFM）及 ACTRA Performers' Rights Society（PRS）是為大多數表演人之利益收取授權費用；Artist I 管理魁北克省大約 600 名表演者（大多數為歌手）之權利；Société de gestion collective des droits des producteurs de phonogrammes et vidéogrammes du Québec（SOPROQ）代表多數魁北克之法語錄音製作人；Audio-Video Licensing Agency（AVLA）主要為錄音公司和許多獨立廠牌、藝人、製作人管理著作權，這些藝人及製作人總計所有或控制超過 95% 於加拿大境內製作或發行之音樂性視訊、MV。SOPROQ 與 AVLA 兩者均管理視訊跟 MV 之著作權，亦授權公開展示、重製 MV，及授權為商業性使用錄製視訊之重製。

現行加拿大著作權委員會審議通過 NRCC 之授權費率略如下：

費率編號	對象	授權費用
1A	商業性廣播電台	營收為 125 萬加幣或以下，或無法定豁免的電台，則支付 1.44%；營收超過 125 萬加幣之商業廣播電台支付第一個 125 萬之 1.44%，其他部分則為 2.1%，低音樂使用電台則支付 0.75%。
1C	CBC 廣播	每月支付 80,000 加幣。
3	使用及提供背景音樂	A、 每張入場卷 0.831 分加幣。 B、 每天每單位容納量 0.1558 分加幣。 C、 每天每平方公尺 0.2597 分加幣。
	付費音訊服務	月費制：為私人或住宅使用而傳輸付費音訊訊號之散布機構之 5.85% 總報償 (affiliation payment)。 年費制：散布機構之 2.925% 總報償，當該機構為 (a) 小型有線傳輸系統、(b) unscrambled 低功率電視台或基低功率電視台、(c) 運作功能相當於有線傳輸系統，使用 Hertzian 波長傳輸訊號，而不屬於小型傳輸系統之定義。

第五章 加拿大費率爭議之實務運作

第一節 2003-2007 商業電台之公開演播

-SOCAN 及 NRCC 第 1.A 號費率

第一項 背景介紹

本件係處理 SOCAN 與 NRCC 對商業廣播電台於 2003 年到 2007 年使用其管理之曲目所作成之費率決定理由。SOCAN 分別提出 2003 年、2004 年及 2005 年到 2007 年之收費費率。NRCC 則提出 2003 年到 2007 年期間單一費率。本件中，僅有加拿大廣播組織協會(Canadian Association Broadcasters，簡稱 CAB) 提出相關之異議。

2003 年 6 月 3 日著作權委員會決定將合併處理 SOCAN 及 NRCC 所提出之商業電台費率。SOCAN Tariff 1.A 所設定之費率，係商業廣播電台利用電信方式將 SOCAN 管理之音樂著作曲目向公眾傳播，而應支付之授權費用；SOCAN 將分配授權費用予著作之作者。NRCC Tariff 1.A 所設定之費率，係商業廣播電台利用電信方式將 NRCC 管理音樂著作之已發行錄音曲目向公眾傳播，而應支付之合理報酬；NRCC 分配授權費用予錄音物製作人及錄音物中含有表演之表演人。

首次核定電台使用音樂著作之授權費用係在 1937 年，由 SOCAN 之前身 CPRS 提出。該費率適用於所有之商業及公共廣播電台。1941 年開始，著作權上訴委員會審議包含 BMI CANADA 之授權費用。1947 年審核之費率區分商業電台及加拿大公共電台 Canadian Broadcasting Corporation (CBC) 應支付之費率。自歷史來看，SOCAN

Tariff 1.A 及其相當地位之費率於 1959 年時設定為 2.75%，1963 年降至 2.45%，1978 年調升至 3.2%，之後即維持不變。第一，自 1959 年至 1978 年，著作權上訴委員會顯然將 CAPAC 及 BMI CANADA (PROCAN) 之費率分別處理。委員會先設定整體費率，然後由 CAPAC 及 PROCAN 分配。第二，1978 年委員會認為音樂較對於商業電台工業，較以往更具有價值，因此調高費率。第三，1987 年委員會認為廣播使用之音樂數量，符合最新提出音樂使用之研究報告，但是該報告並未歸納出 1987 年廣播使用之音樂數量較以往多或少，因此認為 1978 年決定之費率仍係公平。

1997 年加拿大著作權法提供給表演人之表演及錄音製作人錄音之保護及權益有重大之提升。例如，利用電信方式將以錄音物向公眾傳播者，可以獲得合理報酬。錄音物製作人及錄音物中含有表演之表演人，得享有平均分配報酬之權利。而音樂著作錄音物之使用報酬必須支付給著作權管理團理，NRCC 則扮演這個角色。NRCC 第一次提出之授權費率自 1998 年 1 月 1 日開始生效五年。委員會使用 SOCAN Tariff 1.A 作為基礎，設定音樂著作作者之權利與表演人及製作人報酬係一對一之關係。至於一般費率設定在 1.44% 以反映 NRCC 管理曲目之重要性，惟低音樂使用電台之費率則為 0.63%，談話性電台則為每月 100 加幣。

第二項 各當事人之主張

NRCC 提議之費率為電台年度廣告收入中，第 1 個 625,000 加幣應繳納 2%，接下來的 625,000 加幣應繳納 4%，其他部分則為 6%。低使用音樂電台則支付上開費率之 43%。根據上開模式，廣播天數內全天播放受保護音樂著作之受保護錄音之電台，將會支付全部收入之 19.5%。

SOCAN 則提議 2003 年、2004 年為電台總收入之 5%，2005 年至

2007 年則為總收入之 6%。低使用音樂電台則分別支付 2.2% 和 2.6%。SOCAN 反對 NRCC 價值分配之方式，其主張傳播權利之授權費用，不應參考重製權市場或私人重製之費率。

CAB 則主張提議之費率與電台廣播業者使用音樂所獲得之利益不成比例。CAB 相信著作權管理團體管理之曲目價值降低，故費率應該減低。

第三項 證據

NRCC 的證據主要關注表演人與製作人報酬請求權之重要性、商業廣播工業之財務健全性及商業電台之音樂使用。委由 Messers. Paul Audley、Marcel Boyer 及 Stephen Stohn 等三人制定 NRCC 及 SOCAN 權利之整體價值及分配方法。因為受到其對委員會早期針對 NRCC 費率處理之模式影響，他們特別強調錄音製作人之貢獻。

SOCAN 依賴 NRCC 證據中，關於音樂對於廣播整體價值之部分。廣播專家 Monica Auer、Messers.Sjef Frenken 及 Robert Linney 解釋加拿大廣播工業之演進及音樂於發展中所扮演之角色。

SOCAN 及 NRCC 共同委託 Douglas Hyatt 提出其對兩項費率對於廣播工業之影響研究；共同委託 Erin Research Inc. 提出音樂使用研究。

CAB 提供商業廣播工業之背景、財務及歷史證據，以及其面對的挑戰及給予加拿大音樂工業之貢獻。CAB 並未提出音樂使用研究或可替代性之計價模式。不過其要求 Barry Kiefl 與 Peter Fleming 對於 NRCC 提出之模式與 Erin Research 研究提出回應。

第四項 不參考美國之費率

CAB 持續主張加拿大費率應反應美國費率之影響。不過委員會

反對該提議，反對的理由在 1993 年 SOCAN 廣播及電視費率的決定中以清楚表明：（1）美國模式是建立在授權團體與司法部門間之同意頒布的命令上。該命令係由美國反托拉斯法立法下，由司法部門進行審查之結果。相反地，加拿大模式是由國會建立，係著作權立法之一部分。（2）在美國，授權團體與使用者間之合意具有拘束性之效果。費率法庭依據請求即可宣判，毋庸提供合意內容。加拿大法律要求委員會審議所有提議之費率，並授權其再無任何異議提出之情況下，提出自己的意見。（3）美國費率法院以市場價格闡釋「合理性」之意義。在加拿大，委員會及法院已經說明市場價格並非唯一的合理價格。

此外，有下列理由反對美國費率作為加拿大商業廣播費率之基礎：（1）美國廣播工業遠比加拿大廣播工業更加團結。以音樂使用作為廣播特色已經在美國式微，但在加拿大有增加之趨勢。加拿大電台必須播放加拿大音樂最低限制，法語電台有播放法語音樂最低限制；美國則不管制音樂內容。（2）自 2001 年起，the American Society of Composers, Authors and Publishers (ASCAP) 與 BMI 之授權費用被設定為單一費率 (flat fee)，而加拿大費率在不同領域、不同功能及不相容之考量下會有所改變。（3）加拿大著作權法與委員會實務促進且規定由著作權管理團體管理。在美國，管理團體被認為應被監督以達成反托拉斯之目的。（4）美國廣播電台對於在空中廣播使用錄音或表演人表演無需支付任何費用。

基於以上理由，委員會發現在加拿大與美國市場之費率，是不可能達成有意義的比較。

第五項 NRCC 計價模式

NRCC 委託 Messers. Paul Audley 等三人制定 NRCC 及 SOCAN 權利之整體價值及分配方法，並得到如前所述之計價模式，其中電台

廣播時間內 100%均播放受保護音樂著作之受保護錄音，應支付收入之 19.5%。

不過委員會認為該模式具有重大瑕疵。因為該模式建立再一連串未經證實之假設上，使得該模式本身並不精確。例如，上午 6 時至上午 9 時之廣播時段內，音樂佔 63.5%。該模式並假設在該時段使用音樂將產生一半的收益。事實上該假設並無法證實。更重要的是，該模式具高度之變動性。部分收入小幅變動導致費率大幅改變。該模式認為電台收入 60%來自於音樂，NRCC 作出 19.5%費率之結論。如果音樂帶來 55%的收入，費率將變成 15.6%（少五分之一）；如果音樂帶來 65%的收入，費率將變成 24.5%（多四分之一）。如此高度不穩定模式並無益處，因為其將創造不確定性。

第六項 其他計價模式

NRCC 並提出比較電視台和音樂廣播電台之節目費用與收益，以及付費音訊服務在第一次公聽會所提出之假設性拍賣模式。但委員會認為這些比較用益不大。因為電視和廣播是不同的產業，而假設性拍賣模式也已經被委員會所拒絕。

第七項 計價適當起算點（starting point）

委員會基於上述理由，不欲使用任何目前為止所分析之起算點。另一個明顯可能性是，如同 1999 年，以 SOCAN 費率作為起算點。SOCAN 費率將近 50 年維持相同，自 1978 年就未改變過。該模式一直為這段期間內重大分配協議之主題。它提供安定性外，同時因基於市場變動而為調整而值得檢驗。因此它較 NRCC 提供之模式較少變動。

第八項 調整起算點

委員會基於三項理由，主張費率應該調漲。

第一，音樂較委員會之前之認定更具有價值。其中，授權費用僅佔節目費用之一小部分，較大型電台頂多支付節目費用五分之一作為音樂授權費用，年度廣告營收少於 125 萬加幣之電台則支付上述費用之一半。這對音樂構成主要內容之大多數商業廣播電台而言並不足夠。此外，透過對其他機關的請求，廣播電台已經不斷展現出重視音樂之程度大於在委員會前所願意承認之程度。例如許多人向加拿大廣播 - 電視及電信傳播委員會（Canadian Radio-television and Telecommunication Commission，簡稱 CRTC）申請自 AM 轉至 FM，並減少談話內容以提供更多音樂。

基於上述整體證據，委員會認為 SOCAN 管理的歌曲重要性，調整幅度約在 10% 到 15%。委員會謹慎地認為費率起算點應調漲 10%，而變成 3.5%。

第二，廣播比以往使用更多音樂。SOCAN 與 NRCC 共同委託 Erin Research Inc. 提出音樂使用研究，分析音樂性商業廣播電台音樂之使用。依據 NRCC，研究方法係前所未見之準確。因為從未有音樂以秒監控及測量。這方法是聽取 27 家電台節目星期日、星期六及一其他日（通常是週三）廣播之紀錄帶。最後，NRCC 歸納出商業電台使用之音樂量較 1987 年認定之數量多 10.6%。但是，委員會認定該研究不可靠，Erin 的音樂研究低估音樂使用之增加程度。

以研究樣本而言，14 個 AM 電台及 13 個 FM 電台並不足以代表今日的商業廣播工業。2002 年，FM 電台代表 60% 的電台及 75% 的商業電台聽眾人數。平均上，受監控電台使用錄音物作為主要內容佔廣播時間之 67.3%。其中，AM 電台為 59.4%，FM 電台則為 75.8%。13

個 FM 電台內之 12 個電台，使用錄音物高出全體平均值；14 個 AM 電台內之 9 個電台，使用錄音物低於全體平均值。基於上開資料，得出 FM 電台所代表之市場較 1987 年有更大的比例，唯一合乎邏輯的結論就是 NRCC 對於全體產業增加使用音樂之估計較為保守。而該研究報告之任何瑕疵將導致曲解音樂的實際使用，音樂使用之增加應高於 10.6% 以上。

此外，今日廣播業者准許使用較少的談話內容。1984 年到 2001 年，99 個電台向 CRTC 申請准許變更談話內容，其中 90 個想要減少內容。

綜上所述，委員會得出結論，NRCC 自 Erin 研究報告得到 10.6% 的數據代表因本項原因而增加使用的最低數值。增加 13% 或 13% 以上較能反映音樂使用之實際增加。但是，委員會寧願使用現成數據，即使太過於保守。委員會將調整 10.6% 反應這個階段的適當增加。因此將費率調整成 3.9%。

第三，今日廣播更有效率地使用音樂。由於法令架構的改變，使得廣播產業得自由地使用更多音樂，為財務及營運之理由減少談話內容。這種簡單的取代造成更高的收益。由事實可以印證，音樂電台 1998 年至 2002 年財務成長是最好的時期。而且，廣播節目較 1987 年更強調使用音樂；廣播電台以「隨時播放更多音樂」、「連播 10 首不插播」等吸引聽眾。這些均是音樂曲目如何增加使用，使得更有效率利用產生更多受益之例子。

1998 年到 2002 年，廣播產業的廣告收益約增加 1 億 6 千萬加幣。亦即平均每年 4 千萬加幣。但是並沒有準確的方式測量音樂確切的貢獻以增加這些收益。委員會認為年度收入增加的 5% 到 10% 將足以補償權利人因為有效率的廣播業者增加音樂使用之緣故所得到的收益。因此授權費用產生的增加範圍在 4.1% 到 4.3% 之間。委員會選擇中間值使得費用調整為 4.2%。

第九項 NRCC 與 SOCAN 費率間之關係

NRCC 再次嘗試說服著作權委員會放棄 1 比 1 的比率。它提議在進行任何曲目調整之前，分配大約三分之一給予作者，三分之一給製作人，三分之一給表演人。這項提議有兩項主要的論點。第一，這種方式反映出 CD 市場的現況。第二，所有項目應平等對待，這三組權利人應受到平等對待。

但委員會仍舊同意其於 1999 年作出 1998 年至 2002 年 NRCC 對於商業電台費率決定中的理由：沒有理由相信廣播電台使用之錄音物會較使用音樂著作有更大的價值。第一，無理由要求委員會觀察市場（尤其是不同市場）作為參考；委員會之權限得決定參考方法是否合理。第二，廣播業者對於相同錄音物的使用方式大同小異。第三，可以毫無困難地主張：對於廣播業者而言，預錄表演較預錄著作實更具價值。

此外，委員會從未作出加拿大著作權法第 19 條第 1 項¹²⁶係創造出獲得公平報酬之單一權利的結論。該條文創造出兩項互相聯繫但獨立的權利。而著作權法第 23 條第 2 項¹²⁷亦清楚表明有兩項獨立報酬的權利，即使這兩項權利係由一個行為，即錄音物之傳播而產生。又 NRCC 不正確地假設委員會「專注於相當於作者權利的表演人權利之價值」，以及「製作人權利之價值尚未被建立」。而且，重製市場不應作為在權利人間對於傳播權利價值分配之依據。

基於上開理由，委員會維持 NRCC 與 SOCAN 間一對一的比率。委員會注意到 NRCC 管理之曲目佔所有錄音物的 50%，而非 45%。

¹²⁶ CCA, s.19 (1), 當錄音物被發行後，根據第 20 條規定，表演人與製作人對於公開表演或以電信方式公開傳播（再傳輸除外）錄音物，被賦予收取合理報酬。

¹²⁷ CCA, s.23 (2), 依第 19 條規定賦予表演人與製作人補償之權利分別有相同的期間，就如同本條文第 1 項 (a) 及 (b) 所述。

故 NRCC 的收費比率應為 2.1% 或 SOCAN 的一半。

第十項 小型電台之費率

程序紀錄中有足夠的證據足以讓委員會認為，年度廣告營收未超過 125 萬加幣的電台，應該繼續依現行費率給付權利金。因為較小的電台獲取較少的利潤，且小型電台的外語及法語電台可能因獲利不足以吸收兩項費率的調漲。他們提供的財務資料及 Mr. Marc-Andre Levesque 的證詞已證明上開主張。委員會最後決定兩個分級制度：年度廣告營收未超過 125 萬加幣的電台及其他超過 125 萬加幣的電台。

第十一項 低音樂使用量電台之費率

所有人均同意電台使用較少受保護的音樂時，應支付較少的授權費用。然而，適用過去相同的費率在現行採用的費率上將造成不公平。費率調升的理由有三，其中兩項與低使用音樂電台並無相關。電台可使用的音樂數量與過去相同受到限制。因此，他們無需因為廣播產業更加利用音樂而支付更多費用。這些電台使用低數量的音樂，以及收穫利潤造成之負面影響，代表他們大概無法，或僅在最低底限內，可以從此效益中獲取利潤。委員會因此相信這些電台不應此項緣故支付更多授權費用。他們僅能從音樂歷史發展被低估這項因素而增加費用。因此低音樂使用量之電台應向 SOCAN 支付 1.5% 費率，向 NRCC 支付 0.75 費率。

第十二項 談話性電台之費率

因管理的困難度，NRCC 已經要求費率中不納入談話性電台的收費標準。惟 CAB 仍要求 SOCAN 費率中納入此一分類。

不過委員會不再相信此一分類標準的用處，尤其是鑑於低費率已經使用於低音樂使用電台。除了廣告、電台台歌、公共政策宣導外，只有相當少數的電台絕對不使用已發行之錄音物。這些證據也證明了因為非常少數的電台而增加此項分類，將使 NRCC 費率之行政管理複雜化。因此，SOCAN 費率亦無需增加此項費率分類。

第十三項 最終費率

商業廣播電台將對於年度廣告收入中第一個 125 萬加幣支付 3.2% 予 SOCAN，其他超過 125 萬加幣部分則為 4.4%。低使用音樂電台則支付 1.5% 予 SOCAN。NRCC 的費率部分，商業廣播電台若廣告營收為 125 萬加幣或以下，或無法定豁免的電台，則支付 1.44% 予 NRCC。廣告營收超過 125 萬加幣之商業廣播電台支付 2.1%，低音樂使用電台則支付予 NRCC 0.75%。

第二節 2003-2007 手機鈴聲費率¹²⁸

第一項 背景介紹

手機鈴聲是一種手機用來提醒用戶來電時所發出的聲音。而且，這些聲音係屬於音樂著作之一部分。

根據 SOCAN (加拿大作曲人、作者及音樂發行人協會) 的要求，在加拿大傳輸使用音樂著作的手機鈴聲者，必須獲得音樂著作之重製權跟對公眾傳播的授權。除此之外，傳輸「原音鈴聲」(mastertone) 者，尚必須獲得表演人表演及錄音之重製授權。如果 SOCAN 的主張是正確的，傳輸者對於其對於公眾傳播錄音物時，必須支付合理報酬。不過，本件決定僅在處理利用音樂著作對公眾傳播之部分。

第二項 各當事人的主張

SOCAN 提議 2003 年手機鈴聲提供者應支付營收的 10%，最多支付 7,500 加幣。2004 年，手機鈴聲提供者應支付營收的 10%，或每提供一首手機鈴聲支付最低授權費用 10 分。2005 年，手機鈴聲提供者應支付營收的 10%，或每提供一首手機鈴聲支付最低授權費用 20 分。SOCAN 主張這項提議是依據委員會在訂定 SOCAN-NRCC Pay Audio Services Tariff 1997-2002 所使用的方法。

異議人：包括 Bell Mobility【Bell】、the Canadian Wireless Telecommunications Association【CWTA】、Telus Mobility【Telus】(以上合稱無線電訊業者)以及 Canadian Recording Industry Association【CRIA】共同提出異議說明。他們承認下載鈴聲屬於利用

¹²⁸ SOCAN 第 24 號費率，SOCAN - Tariff 24 (Ringtones) for the Years 2003 to 2005, <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/m20060818-b.pdf> (Last Visited 2007.6.30.)。

電訊方式的傳播，但主張該傳播並非對公眾傳播，而屬於著作權法不保護的、買賣雙方的私人交易。無線電訊業者並附加說明委員會先前對於如何構成「對公眾傳播」(communication to the public)的決定，反應對於已在最近的國際著作權條約中已被承認，但尚未在加拿大實行的「對公眾提供」權利(making available right)的誤解。

異議人並主張，即使支付義務存在，授權費用不應超過手機鈴聲提供者營收的 1.5%。他們聲稱 SOCAN 的提議是建立在對於 Pay Audio Services Tariff (2002) 的誤解，而且該提議與世界上相類似的費率相矛盾。在他們的觀點，鈴聲交易主要係處理重製權。傳播僅是偶然且附屬，故費率應該反應這項事實。

最後，異議人主張生效的費率對於原音鈴聲應較合成鈴聲為低。低費率的緣由，係因為原音鈴聲收取較高的費用係因為錄音物中的原始錄音及表演這些不屬於 SOCAN 授權範圍之因素所造成。在他們的意見中，SOCAN 不應分享這些增值的營收。因此，不僅費率的基礎應該降低，授權費率也要打折。

第三項 證據

SOCAN 的證據目的在展示手機鈴聲的下載牽涉了以電訊方式向公眾傳播，而付費音訊費率是決定本費率適當的依據。

Mr. Michael Sone 提出了 NBI/Michael Sone Associates 所作的研究，提供了對於加拿大鈴聲產業的概況。Mr. Tom Jurenka 提出 Disus Inc. 從鈴聲傳輸的技術角度分析的報告，並提供鈴聲傳輸及使用觀察。Mr. Paul Spurgeon 及 Mr. Paul Hoffert 為鈴聲費率的需求、鈴聲費率的建議結構、鈴聲中音樂的重要性、鈴聲為無線電訊業者的益處、以及業者與鈴聲提供者間的商業關係作證。Mr. Paul Spurgeon 並說明為何付費音訊費率是決定本費率適當的依據。Stanley J. Liebowitz 教

授對於代表異議人的 Frank Mathewson 教授所提出之經濟分析提出評論。

異議人提出的證據：主要是依靠無線電訊業者的四名代表、一名經濟學家、一名鈴聲供應商的代表以及錄音產業的三名代表所作出的證詞。

無線電訊業者的四名代表，即 Messer. Robert Blumenthal、Upinder Saini、Peter Barnes 及 Ken Truffen，提供加拿大無線電訊產業的概況以及加拿大鈴聲市場的發展。Frank Mathewson 教授從經濟角度分析 SOCAN 提出之費率，描述制定鈴聲費率可使用的數種經濟學方法，並評論我們可能使用以釐清未來可能結果範圍的數種基準。他的結論認為，付費音訊市場與鈴聲市場大不相同以至於不得作為有用的基準，外國授權費之支付對於鈴聲中所使用的音樂方提供更多可信賴的基準。此外，原音鈴聲的費率應該低於其他鈴聲，以反映原音鈴聲的更高價格與 SOCAN 管理曲目之使用無關。

Mr. Alex Crookes 描述其公司 M-Qube 之功能。M-Qube 的客戶為提供鈴聲的業者，不論是無線電訊業者或鈴聲提供者。並描述鈴聲內容如何取得以及創造。

Mr. Graham Henderson、Ms. Christine Prudham、Marcel Deluca 代表錄音產業提供有關於手機鈴聲產業對於錄音產業的影響。他們描述原音鈴聲及合成鈴聲不同處還有表演以及錄音對於原音鈴聲所附加的價值等一些細節。

第四項 法律爭點

聽取過參與人提出之意見與看法後，委員會歸納出對於 SOCAN 是否有權利對鈴聲提供者將手機鈴聲傳輸到手機使用者之行為收取授權費用，有兩個爭點必須處理。那就是音樂鈴聲是否使用音樂著作

之「實質部分」(substantial part)，以及傳輸鈴聲是否牽涉「利用電訊方式對公眾傳播」(communication to the public by telecommunication)。

由於這兩方面牽涉加拿大著作權法的規定與法律解釋，並且與本研究計劃欲探討的費率決定之參考因素並無關聯，故在此不多做介紹。著作權委員會最後決定：

(1) 音樂性的手機鈴聲構成音樂著作的實質部分。如果沒有音樂著作的實質部分產生，對消費者而言將只有極低或沒有誘因去購買手機鈴聲。因此，提供手機鈴聲的無線電訊業者，也將只有極低的經濟動機去提供音樂著作中非實質且無法辨認之部分。

(2) 利用網際網路購買音樂性之手機鈴聲之傳輸，牽涉利用電訊方式對公眾傳播。

也由於上開二爭點的成立，有必要對手機鈴聲的傳輸訂定收費費率。

第五項 費率訂定

一、SOCAN

SOCAN 根據 Pay Audio Services Tariff (2002) 中對重製權的比較，制定對公眾傳播權的可支付費率。依照 SOCAN 的提議，委員會訂定對公眾傳播權可支付的費率為，支付重製權授權費用予錄音產業所內含費率之 1.5 倍。就如同其所宣稱的手機鈴聲與付費音訊市場間的相似性，SOCAN 相信相同的費率應適用於手機鈴聲。SOCAN 的部分數據屬於機密，所以並未在本決定中所提供。但如果採取相同計算方式，SOCAN 提議的 10% 將會是極為合理的費率。

但是委員會並不採納上開 SOCAN 的提議。第一，這個提議使用的方法建立於一個錯誤的假設之上，亦即 Pay Audio Services Tariff (2002)：SOCAN13%的費率是根據 SOCAN 的會員應該反應，較使用付費音訊服務中因使用錄音物重製權所收取費用更多之基礎上。但是委會並未做出上開的比較。第二，如同異議人所指出的，付費音訊與手機鈴聲是非常不同的產品，也以非常不同的方式使用音樂。付費音訊服務提供其訂購者自許多音樂種類中組織完整、未變動的持續性播送。訂購者不能事先發現他們將聽到什麼樣的內容，訂購者要的是不間斷的聽取已被選擇過的音樂類型。手機鈴聲提供者則提供音樂片段的清單，可以個人化地下載到手機中的記憶體中而取得。消費者並不會為了持續性地收聽而購買。手機鈴聲和付費音訊性質上的差異，代表付費音訊服務不能被視為手機鈴聲的經濟上替代品，也因此不能使用為有用的參考

二、異議人

Mathew 教授分類參考價格的各種來源，建立在三個因素之上：費率是否因為相同的權利或與權利相關的其他權利而被支付，費率是否與音樂相同的使用方式或類似的使用方式有關，費率是否在加拿大或其他地方實行。

根據其說法，加拿大尚未對於手機鈴聲市場中傳播音樂著作的權利，或類似使用方式而訂定費率；不過由於委員會過去曾使用外國費率作為驗證其訂定價格之方式，他提供委員會一些國家公開傳播和重製手機鈴聲之費率。因此他主張根據這些國家收取費用所得到的三個決定，是有可能獲得有用的參考：第一，公開傳播權利之費率介於手機鈴聲零售價格之 1.1%至 5%；第二，公開傳播權利價格與重製權利價格之比例在於 0.1 到 0.54 之間；第三，兩個權利總支付費用介於 7.7%到 15%。應用這些因素及加拿大市場相關的資訊後，異議人歸

納出加拿大手機鈴聲市場中傳播權利的可支付授權費用為 0% 到 5.4% 之間，其最後要求委員會制定之費率不應超過 1.5%。

委員會在本件中發現加拿大以外的參考價格不能作為費率決定之起點。就如同委員會在先前決定中所經常主張，我們再一次的認為如果要使用某種費率作為起點時，費率決定的情況是重要的，而必須對這些情況有某種程度的了解。在本件中我們不相信我們對外國費率有足夠之資訊以作為費率決定之起點。

委員會基於兩個理由，也反對與美國參考數據之基礎上作比較。委員會在此必須重覆提出委員會對於美國參考數據頻繁性地主張保留。更重要地，委員會認為證據中的數據可能低估公開傳播權利。這些數字來自於商品及服務包裹性的協議之中，而這些協議顯示公開傳播權利並不是協議中的主要議題。因此被提供的公開傳播權利可能為達到有利於所有牽涉之相關的商品及服務的合意而被低估。

三、著作權委員會

SOCAN 提出其何地三方手機鈴聲提供者的協議，並且建議委員會對於音樂性的手機鈴聲傳播制定費率時，與手機鈴聲的重製權費用互相比較。由於這些協議屬於實驗性質，委員會因此拒絕使用以作為參考價格。不過 SOCAN 的提議方法很有趣，只因為其反映了委員會對於商業廣播電台重製音樂性著作所制定的費率。準此，我們將先決定證據中加拿大商業協議對於重製音樂著作所應支付費用之平均費率，然後決定手機鈴聲傳播費率對於重製費率之比例，然後將該比例適用於支付重製權利費用之平均費率，以決定傳播權利之授權費用。

1. 重製權利費用之平均費率

本件證據中有 14 個商業協議，對於創造和下載手機鈴聲時使用

音樂著作之相關重製行為提供特定之費率。一般來說，費率以零售價格之比率為表示，並以加拿大分（cent）表示每首手機鈴聲之最低費用。

但是其中一個並不在加拿大地區為適用，另一個授權曲目則極為有限。根據剩餘的 12 個商業協議，委員會認為加拿大地區手機鈴聲市場對於重製音樂著作權利有效的收費費率約為 12%。

2. 公開傳播權對於重製權之比例

在 CMRRA/SODRAC Inc. (Commercial Radio Stations) for the Years 2001 to 2004 中，著作權委員會首先處理商業廣播電台對於重製音樂著作費率之問題。由於電台的廣播行為中重製權利係屬於附屬之性質，而且廣播電台可以在沒有重製音樂著作行為之情形下運作，因此委員會決定授權費率為 1%，約為當時商業廣播電台對於音樂著作公開傳播權所應支付費率 3.2% 之三分之一。

在本件決定中情形恰好相反。首先而且是最重要的，音樂性的手機鈴聲為訂購者手機中所儲存之著作片段的重製。公開傳播權只是讓手機音樂鈴聲得以特定方式傳送給訂購者。對於手機鈴聲，公開傳播權因此只是附屬的，較重製權利具備更低的價值。

對於商業廣播電台，委員會對於被視為附屬之權利，訂定 1 比 3 之比例。

不過手機市場中公開傳播權係附屬且選擇性的，但取得公開傳播權之獲利仍是極為龐大的。公開傳播權使得業者能使用電子即時傳遞科技，大幅度便利手機鈴聲之交易，並且同時使得手機鈴聲更容易接觸且更便宜。公開傳播權對於手機鈴聲提供者現行的商業模式極為重要，如果停止使用該項權利，業者將無法體驗現在所享有的成功。但是另一方面，當手機市場確實穩健成長，但也是一個尚屬年輕、潛在

不穩定的市場。產品的本質及價格，還有各業者間的協議會在將來臨的數年間有極巨的變化，我們因此必須小心地不將收費比例制定過高，成為市場演進過程中的障礙。因此，我們相信在這些情況下將傳播權利之價值定為重製權利費用之一半是適當且合理的。

3. 費率比例

將二分之一的比率，適用在我們所得出平均重製費率之 12%，得到收費的比例為 6%。

第六項 原音鈴聲費率

SOCAN 要求所有的鈴聲應是用相同的費率。異議人則主張合成鈴聲跟原音鈴聲間應該適用不同的費率。異議人爭論原音鈴聲的較高零售價格是用相同的費率，將給予 SOCAN 的會員額外的、不應該獲得的報酬，因為這些鈴聲較高的價格，反應的並不是音樂著作的貢獻，而是錄音物的貢獻。製作人提供了增加的價值，而只有他們應該收取這些利益。他們並主張消費者購買原音鈴聲時選擇的是表演人而非音樂著作的著作人。

著作權委員會則不認同這樣的觀點，因為當消費者考慮購買鈴聲時，無論他們是否得知著作人或表演人是誰，所給予音樂著作注意的重要性與表演人相同。就如同委員會所作的其他決定一樣，我們主張著作人對於增加之價值亦有所貢獻。而且給予音樂著作權人可支付之授權費用，不能只因為為了使製作人增加收入而被予以削減。此外，本決定過程中所提出的商業協議，不論是關於傳播權利或者重製權利，關於音樂著作或錄音物，對兩種鈴聲收費的比例都是一樣的。國外的費率也是相同的情形。又，創作和弦鈴聲顯然牽涉了購買單音鈴聲所不需要的輸入（例如編曲成本），但卻沒人建議對於單音鈴聲與和弦鈴聲適用不同費率。因此不論是費率及費率基礎，均相同地適用

於原音鈴聲與合成鈴聲。

第七項 最低權利費用

SOCAN 提出 2004 年每首手機鈴聲最低授權費用為每首 10 分，2005 年則為每首 20 分。SOCAN 並建議最低授權費用，應該與委員會對於花費一加幣購買之手機鈴聲所核定的授權費用相同。在 SOCAN 的意見中，這樣的授權費用是必要的，以便處理免費散布以及與其他產品搭售而無法決定特定售價的手機鈴聲。

異議人爭論最低授權費用 20 分，等於對於所有鈴聲都指定了最低零售價格 2 元。他們在授權費率中增加最低授權費用，等於保證 SOCAN 即使是免費的手機鈴聲也能收取費用。因此異議人建議不要有最低授權費用，或是將最低授權費用訂的很低。

委員會最近提出的原則在於最低授權費用應該反應 SOCAN 授權的管理費用以及音樂本身固有的價值。後者則是委員會決定最低授權費用收取的原因。雖然因為各種理由，不可能為手機鈴聲訂出一特定之價格，但這並不意味著作權人放棄他們的報酬。免費手機鈴聲中的音樂之固有價值並非為零，最低授權費用可以反應出此考量。除此之外，證據中所有的商業協議都有設定最低授權費用，等於或高於零售價格 1 元手機鈴聲之授權費用。準此，委員會訂定每首手機鈴聲最低授權費用為 6 分，適用於 2004 年及 2005 年。

第八項 支付授權費用的上限

SOCAN 提出 2003 年每季授權費用上限為 7,500 加幣，委員會接受此上限之設定。

第九項 最終費率

2003 年到 2005 年，對於需要 SOCAN 授權之手機鈴聲，授權費用為訂購者支付之費用扣除網路使用費後 6%。2004 年及 2005 年每首手機鈴聲最低授權費用為 6 分；2003 年每個被授權人每季授權費用最多支付 7,500 加幣。

第三節 1991 年 SOCAN 費率決定

第一項 背景介紹

本件係 SOCAN 依據 CCA（加拿大著作權法）第 67 條規定，向著作權委員會提出 1991 年度音樂著作及戲劇性音樂著作於加拿大境內表演或以電信方式公開傳播之費率提議。

著作權委員會本件決定，包含 1991 年所有 SOCAN 之費率，惟第 2.A 號費率（即適用於商業性電視之費率）及第 17 號費率（即是用於非廣播性服務之費率）除外。

第二項 SOCAN 架構及營運

本件係 SOCAN 第一次向著作權委員會提出之費率審議。著作權委員會已經利用這次機會，對 SOCAN 提出有關於該機構之營運、費率提議方向等等的數個問題。這豐富了加拿大音樂公開表演權利經營管理之公開紀錄。這些資訊，雖然對於學者是隨手可得的，但卻普遍不為大眾甚至是 SOCAN 管理曲目之使用者所週知。因此著作權委員會將這些有用之資訊提出概要。

一、關於 SOCAN 的設立及權限

SOCAN 於 1990 年 3 月 16 日成立。它係由 1925 年成立 Composers, Authors and Publishers Association of Canada, Limited（加拿大作曲家、作者和發行人協會，以下簡稱 CAPAC）以及 1940 年成立的 the Performing Rights Organization of Canada（加拿大表演權利組織，以下簡稱 PROCAN）合併而成立。SOCAN 的目標在於戲劇性音樂著作及一般音樂著作表演權利之集體管理，包含公開表演、以電信方式為公開傳播，並管理必然性或有益於達成這些目標之任何方法。SOCAN 主要原則在於：（1）SOCAN 保護、保存以及促進管理其成員及國外

著權管理團體在加拿大之權利；(2) SOCAN 完全由其成員所有並掌控；(3) SOCAN 授權表演權利並收取授權費用；(4) SOCAN 所收取之費用，並不依據音樂之風格而予以收費，並以公平、公正且最有效之方式予以分配。

二、SOCAN 成員

1991 年 1 月 1 日，SOCAN 成員共有 38,864 位創作者及 7,604 位發行者。創作者成員，必須至少創作一件經著作權管理團體授權為發行、錄音、表演之音樂著作歌曲或歌詞，或必須為創作者成員之受益人 (beneficiary)。發行者成員，必須擁有至少 5 件具備著作權之音樂著作，而這些著作係由著作權管理團體成員或是加拿大人所創作，或表演權利 (performance credits) 係授權於發行者所享有，而由著作權管理團體成員、加拿大人所創作或共同創作。

三、SOCAN 管理之音樂曲目

SOCAN 管理加拿大所有受保護著作之表演權利。實際上所有加拿大為音樂著作公開表演收取授權費用之創作者，均為 SOCAN 成員。除此之外，遍佈世界管理類似性權利之管理團體與 SOCAN 達成協議者，亦授權 SOCAN 於加拿大代理該管理團體成員管理及授權。但有兩種形式之著作並非 SOCAN 管理之曲目。一為屬於公共領域之音樂著作。另一則根據加拿大簽訂之國際條約條款，於加拿大境內不受保護之著作，也就是未批准伯恩公約或世界著作權公約國家之著作。

四、授權費用分配

1989 年 CAPAC 與 PROCAN 總共收取 61,464,678 加幣，並分配 58,743,477 加幣予著作權人。SOCAN 將授權區分成 5 項目，並每季分配授權費用。(1) 廣播項目 (radio pool)，收取適用於廣播費率之費用，這些費用 80% 來自於沒有獨立項目 (也就是所謂的「小型費率」 (small tariff)，包括適用於夜總會、接待會場、運動項目及公共公園等等) 以及廣播訊號再傳輸之授權費用。這個項目占 1989 年分配總額 46.5%，即 27,288,665 加幣。(2) 電視項目 (television pool)，收取適用於電視訊號再傳輸費率之費用。這個項目占 1989 年分配總額 42.7%，即 25,081,057 加幣。(3) 音樂會項目 (concert pool)，收取第 4 號及第 5B 號費率費用，相當於「小型費率」 20% 的費用。(4) 電影項目 (cinema pool)，收取第 6 號費率費用，這個項目占 1989 年分配總額之 0.25%，即 149,172 加幣。(5) 外國收取項目 (foreign receipts pool)，即外國著作權管理團體代理 SOCAN 成員收取之費用。這個項目占 SOCAN 1989 年支付總額之 10.6%，即 6,224,583 加幣。

這些項目之費用根據著作表演紀錄之數目予以分配，每個項目分配方法又有所不同。(1) 廣播項目中，CBC 廣播網之節目將整個予以分析。其餘 CBC 及其他電台節目於全年內抽查，每個加拿大電台均要參加。每件於抽查樣本中所被辨識的著作將收取一個單位之權利 (credit)。超出七分鐘之著作將再獲得一個額外的權利。節目主題音樂將根據長度獲得部分權利。分析時並不以電台的聽眾收聽率 (audience share) 作為標準，因為一首歌曲在主要城市受歡迎，會被認為在加拿大其他地區亦等同受歡迎，反之亦然。(2) 電視項目更為複雜，是將所有廣播者的全部節目表予以分析。作曲家收取的費用將依音樂著作撥放時間之長度、著作使用用途、電視台支付 SOCAN

之費用額度等等予以分配。(3) 音樂會項目是根據使用者提供之資訊中所辨識之著作項目予以分配。是以被表演之著作長度和音樂會所收取之費用作為標準。(4) 電影項目係根據動畫電影院所播放電影之音樂內容予以分析。

五、國外支出及收入

1989年，加拿大對外國音樂著作權管理團體之財務收入及支出情形如下：(1) 美國，收入 2,578,130 加幣，支出 23,047,690 加幣。(2) 英國，收入 336,065 加幣，支出 3,229,003 加幣。(3) 法國，收入 494,769 加幣，支出 1,867,920 加幣。(4) 其他國家，收入 1,652,675 加幣，支出 1,527,609 加幣。

第三項 所有費率之共同議題

一、價格變動調整之考量依據：

CAPAC 跟 PROCAN 已經數度主張，應該將購買力 (purchasing account) 之損失，納入費率變動的考量。因此他們總是建議採取消費者物價指數 (Consumer Price Index, CPI) 為計算。

在 1990 年 12 月 7 日的決定中，委員會質疑這項方法並說明使用工業生產物價指數 (Industrial Products Price Index, IPPI) 作為調整依據更加適當。因為委員會認為，對 SOCAN 獲得著作公開表演授權之使用者而言，音樂並不是一個消費性貨品，而是消費性貨品生產的投入：例如節目、表演等等。

SOCAN 宣稱正在尋找一個較可被接受之調整方式，而且可以年

復一年的被使用。對著作使用者而言，這兩種指數的差異性被認為只有輕微之重要性，SOCAN 仍以下列事由主張 CPI 是更適合的指數：

(1) 分配予著作權利所有者之授權費用將被用來購買商品跟服務，故 CPI 可以反應出這些被購買之商品跟服務價格之波動性。(2) 就如同著作之使用者，CPI 普遍被著作權所有者認為更好且更被容易接受。(3) IPPI 並不把文化工業之價格納入考量，而該指數只可能含有印刷跟出版產業。(4) 公開表演權利是無實體之權利，而 IPPI 是最先也是最重視反應製造業之情況。

這些主張最多解釋為何 SOCAN 較期望委員會採用 CPI。但他們並未提出採用的理由，導致委員會 1990 年仍決定 IPPI 係較適合之指數。因此，當必須在各種費率中調整授權費用時考量購買力之損失，委員會再次採用 IPPI 作為標準。SOCAN 仍可以提出質疑，如果可以將其主張附上理由提供給委員會。自 1990 年 1 月至 1991 年 1 月，IPPI 自 108.7 提升至 111.1，增加 2.2%。

委員會明白當 SOCAN 於 9 月提出費率提議時，不可能使用隔年 1 月的 IPPI 指數。然而，委員會注意到，SOCAN 仍有可能在 9 月提出費率時，及時採用當年度 6 月份的 IPPI 指數。

二、關於費率公式之欠缺一致性問題：

委員會將會在公開表演費率中的各種因素間，尋求確保某種程度上的一致性。不一致性將導致不公平。這並不只是著作使用者的利益問題，這也是 SOCAN 成員對於他們的著作使用尋求公正回報所專注的核心。因為這個理由，委員會曾經試著去決定為什麼費率是現在這個模式。委員會發現有 19 個項目規定於 30 個不同費率系統內，這些費率結構、要求的費率都不相同，即使是使用時似乎相類似。而且並沒有辦法顯示出，這些費率結構曾經有被嘗試或考慮到要去確保這些

費率的一致性及其相容性。

SOCAN 承認這些差異性之存在，而且僅付出微量的注意去調和這些費率。SOCAN 提出三點理由解釋為何這些費率欠缺一致性：(1) 首先，SOCAN 強調費率是個別環境下所創造和發展的產物。是委員會的前身，（也就是著作權上訴委員會），經過大規模的聽證溝通後所達成的同意與妥協。但是使用者現在與過去的容忍，並不會使得一個特定費率本身具公平性。除了歷史的偶然之外，還需要其他因素方能夠使得費率公平化，尤其是牽涉到與另一個費率間比較的時候。(2) SOCAN 也主張使用者很少抱怨費率結構是不一致的；使用者單純就是尋找使用音樂後而可以付得更少的方法。但是委員會卻相信，使用者跟權利所有者，都期望整體費率可以顯示出最低程度的一致性。(3) SOCAN 最後提出，為了所有的使用者可能使用 SOCAN 管理的音樂並完全遵守費率，費率結構應該准許用簡單計算方法以支付授權費用。但委員會認為，對於公平且公正的費率結構，簡單化不應該成為一個障礙。

一致性的探求，並不必然性地帶來一系列統一的費率，一致性也許暗示了將要採用更複雜的費率結構，與其如此，到不如將目標放在避免因為這些不一致性的存在，導致使用 SOCAN 音樂的使用者間產生不公平，最後並使得這些被使用音樂的創作者間產生不公平，委員會接受費率結構合理化將是個更長期間的任務。在先前的書面中，SOCAN 宣稱無意於可預見的將來重新修正費率結構以改善一致性，但委員會滿意 SOCAN 後來於聽證會中表示，願意重新考量並指出將會儘快地處理這個問題。

三、CAPAC 與 PROCAN 合併對費率的影響

委員會對 SOCAN 提出的某些問題，係在處理有關於合併後成立

SOCAN 以及合併後對著作權所有者及使用者利益的議題。

1. 證據

SOCAN 提供的證據實質上在處理兩個範疇：環境造成合併、支持其提出之費率即為 CAPAC 與 PROCAN 收取授權費用總額之理由。

A、環境造成合併

SOCAN 提出 CAPAC 前執行長 Messer. John V. Mills，PROCAN 前主席（現為 SOCAN 執行長）Jan Matejcek，SOCAN 營運長（Chief Operation Officer）Michael Rock 等三位證人，解釋為何環境造成其合併的理由：（a）集體管理團體的成員要求合併。他們相信被單一機構服務將會得到更好的利益，不論在授權費用收取的方式，或是在主管機關幫助下促進其利益。（b）因為效率的理由，在世界上大部分地區均由單一著作權管理團體管理音樂著作表演權利。依據這樣子的形式，加拿大著作將可以加強與外國著作權管理團體間的關係。（c）在這樣子的媒介中，合併應該具有效率，並且營運費用減少和改善對成員的服務將隨之而來。

SOCAN 遵從委員會的命令而提出兩份報告，聚焦於合併影響的技術層面。這兩份報告係將準備用來作為依據競爭法向 Director of Investigation and Research（調查及研究局長）申請合併之顧問意見。第一份報告是由 Price Waterhouse 事務所作成。它就合併對著作權管理團體操作的財務影響提供詳細的評估，並且嘗試建立效率獲得的重要性。這份報告的結論，在某種程度的保留跟條件下，認為如果合併在 1989 年 1 月 1 日生效，將在前五年節省 1,400 萬加幣，包括 1993 年的 470 萬加幣。第二份報告的作者為 Dr. Leonard Waverman，於 1988 年 12 月 22 日作成。這份報告的結論為兩個著作權管理團體的合併，實質上將不會減少競爭並且帶來效率。

B、支持其提出之費率即為 CAPAC 與 PROCAN 收取授權費用總額之理由

依據 SOCAN 提出的費率所支付的授權費用，等於依據 CAPAC 與 PROCAN 費率所應支付的總額，而調整是爲了反應價格變動的調漲。SOCAN 營運長證稱具有數個優點。這樣的費率計算較為簡單，且這樣的費率是有道理的，因為過去委員會總是先作出使用者支付授權費用的總額，然後再於數個著作權管理團體間為分配。這樣的費率對使用者並無產生負面的必然性。

SOCAN 營運長也嘗試用相同的方式，爲數個設有最低收費額度的費率作辯護。他首先承認費率本身有起源相似性，但從未有嘗試於數個費率間作出聯結，而過去未建立的最低收費額度，可以抵銷授權所花費的交易費用。因此依據他的說法，對於使用者而言，現在合併後的費率反映了 CAPAC 與 PROCAN 音樂的價值。在這樣的環境下，他主張增加最低授權費用是合理的。他也提供其他的理由解釋，最低費率的存在和程度，也就是「並不會太低而被視為荒唐，但也不會太高而遭受到廣泛的反對」。

SOCAN 營運長也承認 SOCAN 的授權類似於 CAPAC 與 PROCAN。對於其證稱 1991 年獲得的效率是可以被忽略的，亦無反對的證據。

2. 分析

在此涉及兩個議題，一是，合併對費率造成的影響；二是，利用人對 SOCAN 所提的費率，是否有提出異議。

在第一個議題方面，首先，必須承認合併是個例外的情況。這種情況極度地改變音樂表演權利市場的架構。此外，也不能排除合併會

對使用者造成影響。蓋合併之後，不再可能為了使用一首歌曲而選擇較低額的授權費用。證據顯示至少一家廣播電台考慮想要有所選擇，而某些音樂會可能只使用了一首歌曲。只不過也沒有人反駁 SOCAN 營運長主張這種情形是屬於例外的情況。

費率中關於影響市場架構改變的任何決定，都應該依賴委員會的權限而作成。委員會設立是為了防止表演權管理團體（其因為音樂表演權利市場的本質，使得其存在顯得必須）顛覆了著作權所有者和使用者間市場力量的平衡。委員會管制使用者支付的價格而充實了其權限。因此，價格決定誰享有與合併相關連的效率利益，而不是只專注於著作權人所享有的金錢或是利益。

除此之外，委員會也認為，反對者把委員會和管理公用事業機構的單位間做比較，其實是與本議題不相關的。後者所做的決定與委員會運作環境，有數個面向的不同。（1）公開表演權利的管理並非由一個風險性資本機構所執行。相反的，公用事業的價格，通常依據投資得到回報之公平費率基礎上受到管制。原因在於其操作的費用是被詳細檢視的，偶爾當費用下降時，提供給消費者的產品費用是有可能減少的。（2）相對於管理公用事業的單位，委員會並不控制公開表演權利市場內的參與者。委員會不可能拒絕一個管理團體，為管理與 SOCAN 管理不同的曲目，而做出營運計畫的權利。（3）公用事業機構是商業組織。他們要求的是本身的獲利。SOCAN 是非營利性組織，為其成員的利益而運作，目的在於收取及分配授權費用。

經由委員會可取得的證據跟論點，委員會決定對於著作人為了管理公開表演權利的目的，得從自己選擇的管理架構中獲得效率利益。效率利益應該伴隨 SOCAN 與其成員，可以因為合併而產生。反對者和其他人當然可以在往後更多爭論的考量中重新討論這個議題。

第四項 對 SOCAN 特定費率之反對意見

一、關於第 1.A 號費率 (Tariff 1.A, 商業電台)

商業廣播電台自 1977 年起，支付電台淨收入之 3.2% 給表演權管理團體。1987 年，管理團體要求費率提升至 3.5%，同時 Canadian Association of Broadcasters (加拿大廣播人協會，簡稱 CAB) 要求率應低於 3.0%。最後，舊費率決定繼續予以維持。在遵守這個決定下，CAB 和音樂著作權管理團體簽訂協議，約定直到 1992 年費率應該被維持現階段之水準。

對於第 1.A 號費率提出反對者，是 CFMX 和 CFRB 兩家廣播電台。他們尋求比其他商業電台支付更低費率之可能。也等於就是放棄商業電台應適用單一費率公式的要求。這樣的要求，並非完全前所未見，但委員會的前身總是拒絕放棄單一費率的方式，而 SOCAN 的費率就一直被維持著。

1. 證據

CFRB 總經理 Mr. George Ferguson 解釋電台對於談話和新聞型態的轉變，導致音樂使用的降低。依他的意見，音樂現在被認定為 CFRB 節目中的次等角色。他補充，他找不到任何理由可以使得電台播放音樂超過 10% 的廣播時間。

CFRB 提供 STANDARD-9，這是一份第一次提供給委員會的研究報告，是有關於加拿大 472 家商業廣播電台之中的 470 家電台音樂使用狀況。報告中顯示，一家電台之中的音樂使用並非電台的基礎，這份報告提供了每家電台主張於廣播日中播放音樂節目中的比例，並且展示了音樂使用在電台可以從 10% 到 90% 的廣大差異性。

曾身兼 CAB 執行長的 Radio Muteel 副總裁 Mr. Michel Arpin 作證指出，法語的 AM 廣播電台對音樂使用減少。據他擔任 CAB 執行長之經驗，他曾經針對 CAB 與會員間的關係以及表演權管理團體的本質，批評過 1987 年 CAB 所簽訂的協議。

CFMX 經理 Mr. Jerry Good 形容 CFMX 為加拿大唯一的古典音樂商業電台。當音樂是電台存在的理由時，包括授權之限制等各種因素，使得電台幾乎只能依賴熱門古典音樂，但這些音樂卻都已經屬於公共領域；電台播放的音樂中低於 25% 是受著作權保護的。Mr. Good 也討論了電台艱困的財務狀況，和電台支付授權費用義務間的關係。

CFRB 的代理人倚賴 CFRB 與其他電台間使用的音樂，提出使用受著作權保物音樂低於全部廣播時間 10% 的電台，只需要支付介於 0.5% 到 0.6% 的費率即足。CFMX 建議使用低於全部廣播時間 25% 的電台，支付 0.8% 的費率。這樣的費率比率與第 4 號費率相同，也就是古典音樂會的費率是其他音樂會的 1/4。

2. 分析

當事人提出的主張，焦點集中在幾個議題。第一，就是 SOCAN 前身與 CAB 簽訂的協議。SOCAN 欲維持原協議，認為放棄單一費率公式是不公平的。然而，之前兩者簽訂的契約卻不能拘束 SOCAN 與兩電台間（指 CFMX 和 CFRB）的關係。依據法令，兩電台有權提出反對，而其反對是所有相關環境下的觀點。CAB 無權拘束他的成員，也並無任何使 SOCAN 相信 CAB 得以管轄其成員的法律要件已經具備的情形出現。CFRB 與 CFMX 本身也沒有做出舉動，使他人相信兩個電台應該遵守該協議。

委員會對於這份協議，目的在 1992 年底前支付最高 3.2% 費率，並且防止 SOCAN 在期限屆滿前提出費率修正之提議，並無表示任何

意見。

第二，SOCAN 期望第 1.A 號費率應該被保持簡單化。維持這樣的目的，最好的方式就是一張概括授權書及單一費率公式，複數的費率公式將危害費率的簡單形式。當費率專注於其他目的或例如創作者和使用者間的公平性等價值時，則無法維持單一的簡單形式。除此之外，費率已經在電台使用者之間作出區別，例如在 CBC 公共電台及其他非商業性廣播電台，將適用其他與商業電台不同的費率決定。

第三，有主張認為，複數費率公式將有損害費率的完整性，因為費率與整個產業平均所使用的音樂具關聯性。這個論點的前提在於，如果費率形成的數額，不論該數額是使用任何計算方式所形成，從某種角度上來說，都必須是與整體產業使用 SOCAN 所管理的音樂的價值具關聯性，方被認為是正確的。單一費率公式將變成費率結構的關鍵。如果為迎合低音樂使用電台而降低費率，則必須對相對使用更多音樂的使用電台增加費率。

第四，SOCAN 建議應該在各權利每分鐘所花費的價值間作出調和，大的 (grand) 權利是高於小 (small) 權利的數倍。雖然與 SOCAN 簽署概括授權的概念相反，但是這個主張是吸引人的。然而，委員會因為三點理由反對作出比較。首先，對於所謂大的權利並無強制性授權的制度存在。第二，整個著作長度的表演，與表演部份著作具有本質上的不同。最後，如果作出比較，必須對整體為之，不能只針對低費率對於低量音樂使用者的價值為比較而已。

最後，數個主張轉向對於公共領域音樂、受保護的音樂和未授權委託 SOCAN 管理的音樂領域的區分。雖然在理論上，公共領域音樂和受保護的音樂間的區分是相當清楚的但實務上卻難以對其作出區別。另一個難題在於，受保護而「非主要性」(non-feature) 音樂的地位。所謂「非主要性」包含生產音樂 (production music) (例如高

爾夫球場、主題公園等等使用的音樂)和廣告使用的音樂。反對者主張這些音樂的表演權的授權來源未授權委託 SOCAN 管理，SOCAN 仍主張這些權利依據其與成員的約定仍是委託 SOCAN 的，因此其來源不可能如反對者主張是未獲授權委託。

不幸地，對於這個議題所提供給委員會的證據是片段且令人困惑的，因此難以建立有效的比較。當 CFRB 嘗試去比較時，不可能在 STANDARD-9 報告與 SOCAN 及 CAB 於 1987 年提出的報告之間所含有音樂的百分比作出比較，因為兩者的基礎並不相同。1987 年研究報告是關於音樂實際的使用，而 STANDARD-9 報告使用只含有重要性音樂數量和表演的契約。另外，這兩個報告未專注於第 1.A 號費率一開始被予以建立的前提行為上，也就是商業電台欲使用 SOCAN 管理受保護的音樂為公開表演。因此，暫不論當事人對這方面所花費的努力，並無法說明 SOCAN 管理的曲目較五年前或十年前被使用的更多或更少。同時也無法推論有些電台現在使用較少 SOCAN 管理的曲目，所以必定有些電台比以前使用更多 SOCAN 管理的曲目。

3. 結論

委員會認為，使用受保護的音樂時間低於 20% 的廣播時間，應該支付較現行費率更低的費用是有理由的。委員會注意到 20% 的使用標準，是低於電台 1982 年或 1983 年所提出的標準。委員會並不採用 CFMX 提出的方法，因為必須對低音樂量使用者作出兩種分類，也就是使用古典音樂和其他音樂的低量使用。委員會期望只做出一種分類。

費率係建立在 SOCAN 管理曲目的使用上。沒有證據被提供並說明對於廣播電台「非主要性」(non-feature)音樂是價值更低更不重要的。作者仍有權利對其音樂的使用獲得報酬，不論音樂的種類。

委員會較同意在費率中將廣播電台視作計算單位，排除將費率建立在一群電台的音樂平均使用數量。這種方法需要複雜的計算，包括建立電台相對應的等級，將收入劃分給群體電台內的每一個單位等等。

電台去年度全年必須符合利用音樂不超過 20% 的標準，才能適用較低的費率。委員會關心降低監控的困難性。全年性測試將防止電台每個月依據不同費率支付的可能性。這樣應該也使得精算成本更低，因為 SOCAN 將決定整年度電台所適用的費率。

以表演契約約定作為 STANDARD-9 報告中之基礎，使得它不是使用 SOCAN 管理曲目的最佳指標。然而，卻是委員會取得的最好數據。如果檢測廣播電台間音樂使用作分類，20% 代表剛好超過平均電台播放音樂時間的三分之一（即 55.7%），而且對居於中間位置的電台有相同比例（亦即於廣播日內撥放 57.4% 的音樂）。這項比較設定 1.12% 到 1.15% 的費率。

委員會決定費率將設定於 1.4%。微幅增加的目的，在於關於依據概括授權而得以接觸整個 SOCAN 管理曲目的利益。

二、關於第 1.B 號費率（Tariff 1. B，非商業電台）

第 1.B 號費率係關於非商業性、社區及校園廣播電台。在 1990 年這些電台支付授權費用達營運費用的 3.2%。SOCAN 要求這樣的現狀被維持。但 National Campus and Community Radio Association（國立校園和社區電台協會，NCRA）代表執有 SOCAN 授權的 20 家電台及其 50 位成員電台，相當於代表了依據第 1.B 號費率而被授權的三分之一電台提出反對費率的意見。NCRA 建議每家電台每年支付 100 加幣的授權費用。

1. 背景說明

非商業性電台自 1960 年即開始適用授權費率。他們支付的授權費用總是與他們的營運費用有相關連。自 1960 年到 1982 年，只有 CAPAC 有適用的授權費率，固定在 2%。1983 年 PROCAN 要求相類似的費率，總額達到 3.86%。在 1987 年費率又被降到 3.2%。

1983 年和 1987 年，Association des radiodiffuseurs communautaires du Quebec（魁北克社區廣播電台協會，簡稱 ARCQ）代表魁北克省 25 家社區電台，對授權費率提出反對意見。ARCQ 提出的主張與 NCRA 在很多方面相類似。然而 ARCQ 的目的卻是不同的：他要求商業電台和非商業電台均支付廣告收入的 3.2% 作為授權費用。著作權上訴委員會反對這項提議。這是因為考慮到在其他相類似的電台間造成不公平，因為 ARCQ 成員電台的廣告收入百分比自 33% 到 85%。委員會決定以營運費用作為費率基礎仍較為適當。從 3.86% 減低到 3.2%，是為了解決對商業電台適用之費率建立更較能被接受之相當性。

最近數年，非商業電台支付給 SOCAN 的數額為：1986 年 107,758 加幣，1987 年 151,753 加幣，1988 年 213,105 加幣，1989 年 220,978 加幣，1990 年 265,000 加幣。

2. 證據

SOCAN 原則是倚賴著作權上訴委員會 1983 年和 1987 年的決定來支持其立場。SOCAN 的證人 Mr. Victor Perkins 和 Ms. France Lafleur 描繪出費率以及著作權管理團體和非商業性電台間關聯的歷史。更特別的是，Mr. Perkins 再次敘述 PROCAN 數年來嘗試引進對於這些電台節目可接受的精算系統之困難性。NCRA 提出渥太華 Carleton and McGill 大學電台的經理，以及渥太華作曲家、SOCAN

成員、音樂會承辦人和唱片製作人的 Mr. Alex Sinclair。這些證詞的精華如下：

第一，非商業電台的財務狀況仍不穩定。電台必須持續主動於募集他們營運需要的基金。第二，非商業電台與商業電台和數個層面的重要性相較之下，被呼籲扮演不同的角色。他們不尋求獲利。他們追求教育性及社區服務的目標，不能毫無困難的和商業電台的目標相比較。他們提供不同的，甚至是兼容並蓄的節目，與其他電台節目比較起來較少被收聽。最重要的是，非商業電台容許藝術家和其他人使用電波，這是他們自商業電台和公共電台 CBC 無法獲得的。某些費用與鼓勵作者、作曲者及藝術家相關。一位證人建議就非商業電台已經支付的費用和危險的財務狀況，不應該再被索取額外的費用。

Mr. Sinclair 支持這項論點。他認為 NCRA 的提議並無困難性。他補充其考慮到授權費用是社區電台給予權利所有者所有項目中，唯一且可能是最重要的利益。他喜歡支持這些電台因為這些電台對他是何等的重要，也因為他不願意看到這些電台因為缺乏資金而消逝。SOCAN 的代理人則試著證明 Mr. Sinclair 的意見不代表所有權利所有者的意見。

第三，非商業性電台不能沒有義工而營運。他們支薪員工不多。義工的數目讓他們能夠提供商業電台無法提供的多樣性節目。CKUT（蒙特婁）的協商代表提出他們這樣型態的節目需要 100 位全職員工。

3. 分析

根據 NCRA，非商業電台應該支付單一的授權費用，而不論他們的規模及重要性。他提出每年每電台支付 100 加幣，並說明這些電台區域、提供服務的本質以及財務工具缺乏的相似性。

SOCAN 認為這項提議是難以接受的。這樣將會把授權費用自 1990 年的 265,000 加幣減低到 1991 年的 6,000 加幣。但 NCRA 主張，這樣的費率與 SOCAN 依據廣播費率所收取的授權費用總額相比，僅構成相當輕微性的降低。然而就第 1.B 號費率本身而言，此一建議仍是劇烈性的，並且給予非商業性電台較其他其他電台更優惠的待遇。

NCRA 也提議現行費率計算公式應該被廢除。依據 NCRA 的說法，這項公式並沒有將非商業性電台的特質納入考量，而只是依照商業電台費率依樣劃葫蘆。還有，非商業性電台的營運費用和商業電台廣告收入是不同的費率基礎：後者較前者更為廣闊。商業電台的廣告費用被使用於節目服務的支出。而在非商業性電台的情況，這些服務由義工提供，他們的貢獻無法完全反映在授權所支付的費用。因此，費率公式不能被認為是相當的。

NCRA 也主張營運費用不能成為可被接受費率公式的一部分，因為費率公式無法成為反應電台收聽者的占有率之方式。相反的，這是商業電台廣告收入間和收聽占有率間相關聯性的衡量工具。然而，NCRA 並沒有提議其他的基礎，以建立每家電台在可支付之授權費用的情況下，更精確地去計算每家電台收聽聽眾的占有率。在這樣的情況下，委員會認為使用營運費用作為計算著作權授權費用之標準是合理的。這讓所有電台依據他們的方式將財務負擔予以分配。而這也是比建立於廣告收入基礎上的公式較佳，因為每家電台的重要性差別太大。

已經決定使用與以往相同的費率基礎後，委員會必須建立適用於該基礎的費率。四個因素可以影響費率設定的層次：音樂使用的相關性、環境的改變、聽眾占有率以及相關使用者的特定特質。

NCRA 並未試著將非商業性電台使用音樂的重要性減到最低。他也未宣稱這些非商業電台較商業電台使用更少 SOCAN 管理的音樂。

他只是提出這些電台使用另一不同部分的 SOCAN 管理音樂，因此在音樂使用的相關性上並不作調整。

NCRA 宣稱非商業電台已經忍受費率應該反映的改變。然而，沒有證據被提出有關於這項改變的本質或範圍。因此，前委員會於 1987 年所達成的決定在今天仍是有效的。

相反的，委員會的意見是非商業電台支付的授權費用應該將其收聽聽眾占有率納入考量。這項方法已經在公共電台 CBC 的費率上為使用。不幸地，是不可能決定非商業性電台所付出的權利金足以反應聽眾占有率，因為沒有提出讓委員會決定非商業性電台的聽眾占有率的證據。現有證據也無法證明 NCRA 所宣稱的這些電台付出的授權費用超出聽眾占有率的比例。委員會曾經提供當事人圖表，目的在於決定聽眾占有率。根據雙方當事人提出的意見，委員會選擇不將這個圖表納入考量，因此當時也無法作成聽眾占有率的決定。然而，委員會仍然認為依據聽眾占有率支付授權費用將會達成更公平的結果。委員會直接地提醒當事人將儘可能的於明年建立兩者間的比較。

另一方面，為了更忠實地反應非商業性電台營運的特定情況，委員會考量，費率立即作出調整是必要的，此和他們可能獲得的聽眾占有率相當不同。委員會認為減低將費率減低為 3.2% 到 2.7% 之間，更可以說明其為加拿大廣播收聽聽眾扮演的特殊角色。他們所占的地位、小型規模以及區域，對解釋他們面對的財務困難有很大的幫助。相對於 SOCAN 所想要維持的費率公式，委員會認為，一個公平的費率應該就著作使用者的財務情況作出考量。

最後，NCRA 著墨相當多於支付 SOCAN 的授權費用如何分配予社區電台使用音樂的作者或作曲者缺乏系統。直到最近，非商業電台節目並未為了廣播項目（radio pool）分配的目的上而被側錄。NCRA 主張其成員被要求支付之費用被分配到商業電台或公共電台 CBC 播

放著作的人，而不是其成員所播放曲目著作的作者時，是不公平的。NCRA 甚至主張，電台節目未被包含於分析之內，不應該爲了使用音樂而支付 SOCAN 授權費用。委員會寧願相信授權費用係依據不同費率被分配予被使用音樂著作的作者。然而，是 SOCAN 的成員，而不是委員會，決定如何確保授權費用僅可能公平地分配。任何分配系統的不完美，不能改變任何使用部分 SOCAN 管理曲目的使用者由於使用著作而必須支付公平之代價。

三、關於第 1.C 號費率 (Tariff 1.C, CBC 電台)

1. 背景分析

1987 年 7 月 8 日，著作權上訴委員會決定由 Canadian Broadcasting Corporation (加拿大廣播公司，CBC) 爲其廣播網使用的音樂，支付 1,556,256 加幣的授權費用。CBC 於是提出向聯邦上訴法院提出申請重新檢視這項決定，主要是在爭論委員會並未將 CBC 電台比一般商業電台使用更少受保護的音樂的因素納入考量。1990 年 6 月 4 日，聯邦上訴法院認爲該項申請有理由，支持 CBC 的論點，也就是授權費用的支付應該反應管理團體管體音樂的使用，將本案退回予委員會。1990 年 12 月 7 日，著作權上訴委員會將授權費用減低到 1,269,282 加幣。委員會第一次建立 CBC 與商業電台間聽眾占有率之比例，並且將這個比例應用在這些商業電台 1986 年應支付之授權費用：1,813,260 加幣。委員會然後注意到 CBC 比商業電台使用較少受保護的音樂的 60%。因此將該數額 1,813,260 元減低 30%，將使用受保護的音樂的一半差異性納入考量。

SOCAN 要求舊費率公式於著作權上訴委員會新的決定中再次被使用而不加以任何變更；同時也要求年度授權的費率應固定於一個數

額，而不是按人計算費用多寡。CBC 要求 1987 年公式應該被修改，應將商業電台和 CBC 使用 SOCAN 曲目的差異性納入考量。CBC 參加 SOCAN 的請求，並要求撤銷按人計算的費率，並要求年度授權的費用總額應該等同於每個月分期支付的數額。

2. 證據

Barbara Brown 女士和 Robert DuBroyand Jean-Guy Doucert 先生提供詳細的證詞，解釋廣播側錄研究報告（Radio Monitoring Study）中 CBC-2 號證物的含意。該份研究目的在將 CBC 公共電台和商業電台使用 SOCAN 管理曲目的使用作出比較，惟該份研究被限制於蒙特婁跟多倫多市場，並且因為 CFMX 跟 CFRB 電台的特殊性而將二電台排除。SOCAN 並不爭執該份研究結果的有效性。

根據這份研究，CBC 空中廣播時間的 29% 使用受保護的音樂，而相較之下商業電台為 64.5%。因此，CBC 使用受保護的音樂少了 55%；但這些數據並不將 AM 與 FM 電台的相關聽眾占有率納入考量。CBC 研究長 Mr. Stan Staple 證稱，使用由「加拿大統計」(Statistics Canada) 發行的報告內的數據，並且將 AM 與 FM 電台的廣告收入作為一個額外因素。統計的結果 CBC 較一般商業電台使用受保護的音樂少了 54.7%。因此其提出來的數據看起來值得依靠。

Mr. Staple 同時為有關於 CBC 廣播網的聽眾占有率作證。他為上開目的準備 CBC-3 號證物，並使用 BBM 秋季調查。根據上開證物，CBC 1987 年聽眾占有率為 9.3%，1988 年為 9%，1981 年為 9.1%，1990 年為 9.8%。

最後，CBC 的執行副總裁 Mr. Michael McEwen 重新檢視其有關於 CBC 的非商業性質、廣播網追求的特定目標和該電台特殊權限的證詞。他的證詞包括下列：(A)、CBC 的 AM 和 FM 廣播網是加拿大

唯一的國家廣播網。(B)、廣播網有文化和非商業性質的使命。私人廣播者將市場告知廣告者，而 CBC 將節目告知收聽者，他們的任務完全不同。(C)、廣播網並無任何商業收入，除了關於轉播蒙特婁加拿大人冰上曲棍球隊比賽微量的報酬。回答完委員會的問題後，Mr. Michael McEwen 也同意廣播網身為公共廣播者，本質上其價值和商業電台相同。

3. 分析

委員會嘗試建立計算 CBC 支付授權費用的公式，使授權費用作為反映其與商業電台相比較之聽眾占有率和使用 SOCAN 管理曲目的功能。關於聽眾占有率，1990 年秋季調查的 9.8% 應該被使用。CBC 主張其支付授權費用之穩定性的需求，而應當使用過去四年秋季的平均數 9.3%。委員會接受上開主張。使用最近的數據將較佳反應變化的情況。除此之外，使用四年平均數決定聽眾占有率，將不會使他人懷疑為何其他決定占有率的因素不作處理。

對於 CBC 使用 SOCAN 管理的曲目，共同點亦在於低於商業電台的數值。SOCAN 主張將 CFMX 跟 CFRB 電台納入計算，推測 52% 是正確的數字。CBC 則主張上開二電台應該被排除於計算中。委員會認為 CFMX 跟 CFRB 電台所代表的特殊情況，不應該被納入考量以建立 CBC 和商業電台間的比例。

最後，SOCAN 並未提出任何爭論，否定 CBC 應當享有較商業電台使用較少音樂的利益。因此委員會不支持著作權上訴委員會就這方面作出的修正決定。委員會決定的費率如下：商業電台 1990 年支付 22,863,165 加幣授權費用。CBC 廣播電台聽眾占有率為 9.8%，或者是商業電台聽眾的 10.86%。22,863,165 加幣 \times 0.1086 為 2,482,940 加幣。CBC 廣播電台使用受保護的音樂是 45%，因此 CBC 支付予

SOCAN 的授權費用為 2,482,940 加幣 \times 0.45 為 1,117,323 加幣。

依據第 1.A 號支付的授權費用，將有關於依據概括授權使用 SOCAN 管理的所有曲目的相關利益納入考量。因此不需要爲了這項利益增加上開數額。委員會也同意 CBC 按月付款的數額等於上開數額的主張，這只是爲了使 CBC 立於和商業電台相同的立足點。

四、關於第 2.B 號費率（TV Ontario，安大略電視台）

SOCAN 要求安大略電視台於 1991 年支付 348,940 加幣授權費用。這代表較 1990 年增加了 5%。在 1990 年，安大略電視台支付較委員會核准數額更少的費用予 SOCAN。在核准的費率公告前，雙方同意授權費用為 332,327 加幣。他們是在費率公告後方通知委員會上開協議。

安大略電視台並不反對費率決定。其在提出費率反對之截止期日後，主張相同價格增加公式也應該適用於魁北克廣播電台。委員會在費率決定中，嘗試使用 IPPI 指數。在此情形下，建立 1991 年費率的基礎，應以安大略電視台 1990 年實際支付的數額計算。因此 1991 年的授權費用為 339,638 加幣。

五、關於第 2.C 號費率（Radio-Quebec，魁北克廣播電台）

SOCAN 於 1990 年 8 月 31 日提出的費率，認爲魁北克廣播電台應當於 1991 年支付 286,350 加幣。1990 年 12 月 7 日，委員會決定 1990 年的授權費用為 219,600 加幣。1991 年 2 月 14 日，SOCAN 建議 1991 年的授權費用應當被設定為 1990 年支付的數額，並且依據委

員會選擇因應物價上漲之因素為增加。最後委員會決定授權費用為 224,430 加幣。

六、關於第 2.D 號費率(加拿大廣播電視公司, Canadian Broadcasting Corporation Television)

1987 年, 著作權上訴委員會就 CBC 電視台使用音樂應支付的授權費用決定為廣告收入的 2.1%。CBC 電視台與著作權管理團體於 1988 年、1989 年及 1990 年達成協議, 協議的目的在於將目前所增加的費用納入計算。上開協議經委員會認可後, 分別增加 7.5%、7.5% 及 5.5%。SOCAN 建議 1991 年授權費用應增加 5%, 為 6,200,075 加幣。CBC 電視台提出以 1987 年的授權費用設定作為起算點。它要求委員會調整數額以和魁北克廣播電台 1990 年使用的公式相一致。此計算 IPPI 指數增加和 CBC 觀眾占有率流失的方法, 將使得 1991 年的授權費用為 4,475,980 元。

1. 證據

CBC 電視台的權限與商業電視台相當的不同。Mr. McEwen 在數個層面中略為提到不同處: 更多的加拿大內容、節目特殊本質、持續鼓勵加拿大高品質節目的製作、對新製作的發展作出重要的貢獻。在他的意見中, 這些構成得以符合高品質電視節目持續性和擴展性的製作有決定性的貢獻。他也提出正是因為鼓勵加拿大節目的目的下, CBC 電視台每年接受國會補助 8 億加幣。

另一方面, CBC 和私人商業電視台間的距離在兩方面是越來越靠近的。第一, 私人和公共廣播者使用的音樂是相似的。第二, 廣告本

質上對兩者扮演相同的角色。

最後 CBC 電視台觀眾占有率在 1987 年和 1990 年間減少 14%。Mr. Staple 將減少歸因於「四季電視台」(Television Quatre-Saisons)、特殊服務和付費電視。

2. 分析

委員會承認 CBC 電視台特殊的權限，對於使用兩種官方語言的加拿大節目之製作完成為啟發者、促進者和領導者。在營運和節目成本的增加，使得 CBC 電視台獲得國會補助作為補償，是令人可以接受的。委員會不接受的看法是，CBC 認為應該使用去年適用於魁北克廣播電台的公式於 CBC 電視台上。兩場聽證會的內容相當的不同。在 1990 年，當事人同意使用 1987 年的決定作為起算點。這和 CBC 電視台情況不同，CBC 電視台要求費率應該將觀眾占有率的損失納入計算，CBC 電視台放棄使用 1987 年公式的核心。除此之外，委員會的意見是 CBC 電視台可以發展一套對雙方只使用四年前獲得的結果更公平的公式。

委員會採用的原則是，授權費用應該成為反應 CBC 電視台觀眾占有率的一種作用。這個方式直接地反應觀眾占有率的相關變化。它將電視市場的新參與者納入考量，這些新參與者造成廣告市場大餅的分割，也因此 SOCAN 本身想要考量向委員會提出自己的第 17 號費率版本。

CBC 電視台廣告收入應該於授權費用數額的決定上使用，因為這些收入與觀眾占有率無關的因素而變化。最近，這些收入的增加時，CBC 電視台觀眾占有率卻減少。因為這樣的理由，沒有必要決定當事人提出的那個數額才是真正代表 CBC 電視台的廣告收入。

1990 年秋天，CBC 電視台觀眾占有率為商業電台的 26.53%。因此委員會設定依照 1990 年第 2.A 號費率支付數額的 26.53%，作為 1991 年 CBC 電視台依據第 2.D 號費率應支付之授權費用。向聯邦法院的訴訟仍使得委員會 1990 年第 2.A 號費率尚未確定。但商業電台已經依據此暫時性的決定，支付 1990 年的授權費用 22,986,310 加幣予 SOCAN。因此，CBC 電視台依據暫時性的決定，1991 年應支付 6,098,266 加幣，按月支付之總額亦同。SOCAN 和 CBC 電視台如果覺得需要時，得以調整此數額。

七、關於第 4 號費率（音樂會）

SOCAN 於 1990 年 8 月 31 日所提出的費率即是 1990 年 PROCAN 和 CAPAC 提出費率的總額，最低費率 69.30 加幣，比為 1990 年 PROCAN 和 CAPAC 提出費率最低總額提升 5%。1990 年 12 月 7 日，委員會決定 1990 年最低額為每個著作權團體 10 加幣。

「BCL 娛樂公司」（BCL Entertainment Corporation）和「加拿大藝術節目協會」Canadian Association of Arts Presenters 反對 SOCAN 提出的費率。他們主張 PROCAN 和 CAPAC 的合併代表環境實質的變化，部分的效率利益也應該還給使用者。因此，第 4 號費率的基礎比例公式應該維持不變。

SOCAN 爭執最低授權費用額應該重新被設定更高的層次。SOCAN 重述費率的歷史因素。然而，它透過 Mr. Luc Plamondon 證人，也是知名的歌曲創作者，提供的只有一個爭點，也就是關於不收取入場費的大型音樂會提出最低授權費用的費率。

本決定中，委員會已經表示質疑現行的費率公式為達成對音樂的貢獻提出公平的補償。然而，委員會並不認為這項議題應該透過支付

更高的最低費用而處理，這些最低費用將適用於適用於加拿大日慶典或教堂表演。因為 SOCAN 沒有提出其他的爭點以支持提高現行最低授權費用，也就是繼續維持為 20 加幣。

八、其他費率

委員會核准所有其他被提出的費率。這是以反映 IPPI 指數而作出費率調整為前提，以符合本決定的內容。

第四節 線上音樂服務對音樂著作重製之費率

決定¹²⁹ 2005-2007

第一項 相關背景介紹

線上服務（online services）正在改變我們聆聽跟使用音樂之方式。相較於以往，現在收聽音樂之地點，從家庭及車上，移往街上、地鐵、慢跑路徑或辦公室。任何可以看見的地點，年輕人、老年人或介於兩者年齡之間的民眾，正一邊處理他們的工作並一邊掛上連結 iPod 或 MP3 隨身聽的耳機。

線上服務也改變群眾購買音樂的方式。雖然音樂 CD 仍在市場上占有大量比率，但付費下載的比率正在提高。2005 年，永久性下載（permanent download）為 2,860 萬加幣，占加拿大零售音樂銷量的 3.6%。在 2006 年則成長一倍。蘋果電腦在 2006 年假期季節（holiday season）中售出 2 千萬台 iPod。一份市場研究預言，全世界利用行動通訊下載完整曲目音樂的收入，將在 2006 年到 2011 年將增加 6 倍。

2004 年 3 月 31 日 CMRRA/SODRAC Inc.（簡稱 CSI¹³⁰）依據加拿大著作權法第 70.13 條提出費率提議，內容是關於 2005 年、2006 年及 2007 年 Canadian Musical Reproduction Rights Agency（「加拿大音樂重製權協會」，簡稱 CMRRA）及 Societe du droit de reproduction des auteurs, compositeurs et editeurs au Canada 和 SODRAC 2003 Inc.（「加拿大作家、作曲家及編輯人協會」，簡稱 SODRAC）在加拿

¹²⁹ Reproduction of Musical Works by Online Music Services 2005-2007。

¹³⁰ CSI 則是 CMRRA 和 SODRAC 爲了針對商業廣播電台音樂著作重製行為收取授權費用的目的，於 2002 年所成立的公司。CSI 現由 CMRRA 和 SODRAC 授與專屬權限，管理兩者曲目之授權重製。

大對線上音樂服務收取音樂著作重製授權費率。該項提議是於 2004 年 5 月 1 日的加拿大公報 (Canada Gazette) 上公告。潛在使用者和其代理人於 2004 年 6 月 30 日前，提出其異議。

提出異議包括：Apple Canada Inc.(簡稱 Apple)、Napster LLC (簡稱 Napster)、Bell Canada (簡稱 Bell)、the Canadian Association of Broadcasters (簡稱 CAB)、the Canadian Broadcasting Corporation (簡稱 CBC)、the Canadian Cable Telecommunications Association (簡稱 CCTA)、the Canadian Recording Industry Association (簡稱 CRIA)、CHUM Ltd.、EMI Music Canada(簡稱 EMI)、Archambault Group Inc.、Moontaxi Media Inc.、MusicNet Inc.、RealNetworks Inc.、Sirius Canada、Sony BMG Music Canada (簡稱 Sony)、TELUS、Universal Music Canada (簡稱 Universal)、Warner Music Canada (簡稱 Warner) 和 Yahoo! Canada。至於 L'Association quebecoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la cideo (簡稱 ADISQ)、Rogers Communications Inc./Rogers Wireless Partnership (簡稱 Rogers) 則被准許參加程序。

在聽證開始前，ADISQ、Archambault Group Inc.、CCTA、CHUM Ltd.、Moontaxi Media Inc.、MusicNet Inc.、RealNetworks Inc.、Sirius Canada 和 Yahoo! Canada 撤回參加本次費率決定程序，而 CBC 和 TELUS 撤回異議但申請參加程序，只是該申請被駁回。

2006 年 9 月 6 日聽證開始並延長十天。參加聽證的除了 CSI 外，另一方則為 Apple、Bell、Rogers、CRIA 和其 A 級會員 (包括 EMI、Sony、Universal 和 Warner)、CAB，以下通稱之為「異議人」。在 CSI 和異議人各提出書面爭點後，本異議程序於 2006 年 9 月 29 日結束。

一、費率適用標的

使用數位格式化之方式儲存音樂的科技發展，開始於 1970 年代末期。第一個數位音樂產品，也就是預錄 CD，於 1983 年發行。超過十年，CD 劇烈地改變音樂產業。我們現在正在體驗下一個激烈的變化中，也就是授權下載網路上含有音樂著作之錄音物數位化檔案。本件費率決定的理由，係處理提供線上音樂的三種方式：永久性下載（permanent download）、限制性下載（limited download）及隨選串流線上收聽（on-demand streaming）。

音樂永久性下載，檔案中包含音樂著作之錄音物。該檔案一般傳送和儲存在電腦、手機等裝置中。購買者被授權重製錄音物至 MP3 隨身聽或其他例如電腦、數位音訊錄音裝置或空白 CD 上。重製的數量和種類，是透過與檔案相連結的數位權利管理軟體（digital rights management software，簡稱 DRM 軟體）而決定購買及控制的方式。

限制性下載一般與隨選串流一起提供，為訂購服務之一部分。從科技的觀點來看，限制性下載和永久性下載是相似的。不同點在於 DRM 軟體准許使用者使用之內容包括，訂購者可以重製錄音物到其他的電腦或可攜式音樂隨身聽上。DRM 軟體在訂購仍持續的情況下，准許使用原始檔案和重製檔案。如果訂購逾期，使用者仍保有原始檔案和重製檔案，但 DRM 軟體將讓使用者無法收聽並且也無法重製其他檔案。則 DRM 軟體也讓使用者無法隨時將錄音物重製到空白 CD 上，因為這樣與限制性下載的本質相牴觸。

隨選串流線上收聽並非下載。服務提供者從不傳送含有錄音物的完整檔案，它只包括傳送和串流足夠的資料（data），讓使用者可以在傳送同時予以收聽，而該資料於收聽後即由收聽裝置予以刪除。DRM 軟體防止使用者拷貝錄音物到可錄音之媒介或裝置上。

二、加拿大和美國線上音樂市場

線上音樂服務於美國的發展，早於加拿大和其他國家。美國音樂網 (MusicNet) 是由 EMI、BMG、Real Networks 和 AOL Time Warner 投資於 1999 年成立，兩年後開始運作。Pressplay 則是由 Sony 和 Vinendi Universal 合資成立，隨後則由 Roxio Inc. 買下，並且運作 Napster 成為合法音樂線上提供者。

美國市場並未迅速擴張，直到 Apple 於 2003 年推出 iTunes Music Store (iTunes)。到當時為止，線上服務將焦點集中於提供載有隨選串流和限制性下載的封包。iTunes 則以至少三種方式改變這種情況，它提供永久性的下載，單曲為 99 分而專輯為 9.99 元。它提供的曲目數量更勝以往，並且下載後得以更多方式使用。

在加拿大，PureTracks 於 2003 年 10 月開始線上音樂服務，提供主要來自於 record label 唱片公司和一些加拿大獨立廠牌之錄音物的永久性下載。它是目前加拿大市場第二大的線上音樂公司。2004 年 1 月 Archambault Group Inc. 成立 Archambaultzik 公司，以魁北克為基礎的線上服務，以提供更廣泛的法語及魁北克錄音物。Napster 於 2004 年 5 月開始在加拿大營運；iTunes 於當年 12 月跟隨進入加拿大，隨即掌控整個加拿大市場。

由於訂購服務 (subscription services) 僅提供限制性下載和隨選串流，其並未如提供永久性下載的服務一樣成長迅速。原因在於，一開始它無法提供傳送音樂到可攜帶式隨身聽的服務。這些限制直到 Yahoo! Music Unlimited To Go 和 Napster To Go 進入市場之後方才消失。只有隨著時間經過，方能知悉這塊市場將如何成長。

大多數的線上服務業者，包括網路服務提供者，以及 Bell、TELUS、Rogers 等無線通訊業者，都是倚靠如 PureTracks、MusicNet

等所操作的科技方式，以提供音樂予消費者。這些方式其中包括軟體管理、數位音樂圖書館的維持、數位權利管理等等。Bell、TELUS 和 AOL 使用 PureTracks，而 Rogers、Yahoo!則使用 MusicNet。

第二項 當事人

CMRRA 有時將自己定位為音樂重製之授權代理人，但是依 CCA 中的定義則是為著作權集體管理團體。CMRRA 只代表發行人。這些發行人希望藉由簽訂入會合約，授權 CMRRA 代表他們，成為對部分或所有各式各樣的重製行為之授權人。其他發行人則簽訂「獨立」(stand-alone) 契約專門處理線上授權。CMRRA 代表 38,240 位發行登記人 (publishing catalogues)，換言之，有將近 80% 的發行人讓 CMRRA 成為專屬授權人。

SODRAC 為著作權集體管理團體，其目標包括音樂著作重製權利之集體管理。創作人和發行人授權 SODRAC 為代表，並授權 SODRAC 得准許或禁止將其音樂著作於全世界為所有形式的重製。SODRAC 目前代表超過 4,100 位創作人和 1,600 位發行人。它透過和一些外國著作權集體管理團體的相互約定，代表眾多的外國創作人和發行人於加拿大授權。

CSI 則是 CMRRA 和 SODRAC 為了針對商業廣播電台音樂著作重製行為收取授權費用的目的，於 2002 年所成立的公司。CSI 現由 CMRRA 和 SODRAC 授與專屬權限，管理兩者曲目之授權重製。CSI 與目前所有於加拿大營運之線上服務業者和計劃進入線上服務之業者簽訂授權契約，但因為契約只提供暫時性的支付，因此 CSI 需要決定費率。最後委員會透過費率決定去訂定最後的授權費用。

Apple、Bell、CAB、CRIA、EMI、Rogers、Sony、Universal 和 Warner 本身或代表其他公司，聲稱其試圖提供某些形式的線上音樂

服務，因此需要被授權重製音樂著作，並讓其消費者得於個人電腦、可攜式隨身聽和可讀寫 CD 上重製音樂著作。

第三項 立場和證據 (Positions and Evidence)

一、CSI

CSI 原始要求：(a) 對只提供隨選串流服務的業者收取淨收入 7.5% 或每位訂購者每個月 75 分。(b) 對提供限制性下載服務的業者，不論是否提供隨選串流服務，收取淨收入 10% 或每位訂購者每個月 1 加幣。(c) 淨收入 15%，或對每首音樂著作每次永久性下載收取 10 分。

在本件費率提議中，CSI 在兩方面修改其要求。對於 (a) 項，CSI 要求淨收入 5.8% 或每位訂購者每個月 45 分。對於 (b) 項，如果該服務並不准許於可攜式裝置上重製，則要求收取淨收入 8% 或每位訂購者每個月 60 分；如果可於可攜式裝置上重製則為 1.4 加幣。一開始，(b) 項只限定無法另於可讀取媒介上重製的限制性下載。某些服務現在准許訂購者製作「可攜帶式的限制性重製」(portable limited download)，也就是另於可攜式裝置上重製音樂。CSI 提議修改限制性重製的定義以反映此種狀況。最後，CSI 修改提議，對於 (a) 項收取 6.7% 或 45 分，對於 (b) 項收取 9.8%、72 分及 1.75 加幣，以反映使用不屬於 CSI 管理曲目的著作。

CSI 提出數個與 CMRRA、SODRAC 有關的證人和一些專家以支持其提出之費率提議。Claudette Fortier 是 CSI 的董事長，描述該公司的架構和股東。她解釋 CMRRA 和 SODRAC 保護其管理曲目方式的不同，強調他們授權給唱片公司，但並不准許唱片公司利用管理的曲目從事線上音樂服務。

David Bassin 是 CMRRA 的董事長和 CSI 的副董事長，描述加拿大線上服務的現況以及他們提供音樂給予消費者的方式。他某段時間曾處理 CMRRA 及 CRIA 間的「機械性授權合約」（Mechanical Licencing Agreement，以下簡稱 MLA），該合約授權唱片公司將音樂著作重製到 CD。

Basskin 和 Fortier 對關於音樂產業中所謂 controlled composition clause（「控制作曲條款」，簡稱 CCC）¹³¹ 的運作作證。CCC 源自於 1970 年代的美國，而在加拿大更為普遍。這項條款於唱片公司和表演藝術家之間的契約約定所形成。它准許唱片公司在藝術家擁有或控制其錄製之著作中部分或所有之著作權情況下，以更低的費率獲得授權（mechanical licence）。一般情況，每首歌曲減低 25% 的費率，。

「機械性授權合約」（MLA）透過了一些機制限制了 CCC 條款在加拿大的影響力。CCC 對 SODRAC 管理的曲目的影響不具重要

¹³¹ 機械性授權費用（Mechanical Royalties）的稱呼來自於錄音係由鋼琴捲軸（piano roll）機械性地控制鋼琴演奏而為出售的年代，現在則代表因為作曲者和發行人 因為唱片公司出售錄音物所獲得的授權費用。幾乎美國所有的唱片公司，當歌曲係由新藝人所創作（或稱為「控制」，controlled）時，便利用實質的影響力，促使其簽署含有控制作曲條款（Controlled Composition Clause）的合約，以降低應支付的授權費用。這樣的情況只有當歌曲的發行人同意，或者是錄音物表演人為歌曲創作者，並且於合約中附有該項條款並為同意之時，方自動地適用該項條款。很多合約中明定，如果錄音物表演人及製作人創作或共同創作一首歌曲，或者對於專輯或單曲的作曲有任何利益，則唱片公司對於該首歌曲所支付的機械性授權費用應予以降低。大部分的合約約定為一般授權費用的 75%（或者為 6.82 分，即法定授權費用 9.1 分的四分之三）。

有時候，唱片公司會另外約定專輯的「最大總計機械性授權費用限制」(Maximum Aggregate Mechanical Penny Royal Limit，例如每張專輯最多支付 68.2 分，即 10 首歌曲 $\times 6.82 = 68.2$)。即表演人或製作人同意，唱片公司應支付的機械性授權費用不得超過該約定的額度。例如藝人要在專輯放置 12 首歌，每首支付給作曲人（即該名藝人或製作人）的授權費用則實質性的降低。又或者 10 首歌曲內有 2 首為其他創作人創作，則每首歌曲應支付給藝人或製作人的授權費用約 6.25 分（ $68.2 - [9.1 \times 2] = 50, 50 \div 8 = 6.25$ ）。

參考資料：The American Society of Composers, Authors and Publishers，Controlled Composition Clause，<http://www.ascap.com/musicbiz/money-clauses.html>（Last Visited：2007.6.30）

性。SODRAC 與魁北克獨立唱片公司簽約時從未使用 CCC 條款，並且從 1995 年更新與 CRIA 間的契約時，也拒絕納入適用該條款。

一個小組代表了加拿大的音樂發行產業，包括了 Nettwerk One 的 Mark Jowett、Editorial Avenue 的 Daniel Lafrance 和 Universal Music Publishing Canada 的 Jodie Ferneyhough。他們提供了音樂發行產業的概況，以及藝人發展時所扮演的角色。

Paul Audley 是 Paul Audley and Associates Ltd. 的董事長，檢視了他與其他加拿大音樂發行產業所提出的研究。該研究提出在 1998 年到 2003 年間 CD 專輯市場銷售降低 25%，而同時收入減低 24%。Audley 並與 Douglas Hyatt 教授提出報告，提議費率中所針對的使用行為所應支付授權費用之決定方式。他們證稱手機原音鈴聲市場如同線上音樂，影響部分的數位市場，並且是在比較兩者市場內因為著作權所支付的價格後，對永久性下載提出費率。他們的基礎是假設在手機原音鈴聲和永久性下載間具有類似性，因此兩者間重製音樂著作和錄音物所支付的授權費用比例應該相同。New Digital Media Agreements（「新數位媒體合約」，NDMAs）在美國唱片公司和音樂發行人（music publisher）間設定重製音樂著作和錄音物成為手機原音鈴聲的費率。證人指出於線上服務使用錄音物，而支付給唱片公司的價格，應適用該比例，使音樂著作重製的費用達到一定的費率。結果該費率高於 CSI 的提議。Audley 和 Hyatt 便使用其為永久性下載提出的費率，去設定限制性下載和隨選串流的費率。

Audley 和 Hyatt 所提出的證據，對於永久性下載的費率著眼於其他三種方法。第一是 CRIA 對於加拿大境內購買 CD 費用的崩盤，第二是魁北克 CD 銷售收入的崩盤，第三是唱片公司因重製和散布合約所收取的收入。這些全部是從重製音樂著作至實體媒介物，所適用現存的機械性授權費用費率為起點。這些均就唱片公司因各種交易方式販售 CD 所收取零售價格的百分比，和唱片公司因為線上市場所收

取相當的百分比間作比較。在這些例子中基礎的假設是，如果唱片公司報償因為線上市場而增加，創作人的報酬也應該增加相同比例。利用這些方法所形成的費率在 13% 與 15% 間。

Marcel Boyer 教授重新檢視 CSI 和其他異議人所提供的證據。他討論到選擇價值 (option value)、專利聯合 (patent pools) 和利益分享 (sharing of benefits) 等想法的議題。他證稱唱片公司和創作者重製權利的價值，應該在手機原音鈴聲和永久性下載間具有類似性，而因為音樂市場的擴張，應該對永久性下載市場內所有價格成本增加有相同的壓力。

Clark Miller 是 EMI Publishing 的全球總顧問 (General Counsel Worldwide)，而 Frank P. Scibilia 是 Pryor Cashman Sgerman & Flynn LLP 的合夥人，證稱授權 EMI 音樂著作曲目的各種契約內容和影響，包括 NDMA 准許於手機原音鈴聲上使用其曲目。他們描述美國著作權法第 115 條對於將音樂重製到錄音物提供強制性的授權，並解釋 CCC 條款在美國運作的詳情。

Ms. Caroline Rioux 是 CMRRA 的營運副董事長，對於 CSI 曲目、使用程度、在數位環境中及特別是透過線上服務傳遞音樂著作所面臨的挑戰作證。CMRRA 和 SODRAC 於 2005 年合併的資料庫中顯示，有將近 110 萬首的音樂著作。該資料庫每日更新，以增加新的曲目並顯示經常性被購買或和銷售的發行者之記載。2005 年，CSI 開始授權八家線上服務業者。Ms. Rioux 描述授權的過程，發覺 CSI 已經投入百萬元去設計和執行電腦化的系統，以迅速地評估服務的應用和授權。她宣稱開始營運的前 18 個月，授權 150 萬件，超過 CMRRA 30 年前成立以來對可錄式媒介 (包括黑膠唱片、卡帶和 CD) 所授權的總數量還多。聽證開始時，線上服務已經提出 570 萬件的授權申請了。

CSI 主張線上音樂的提供，增加其管理曲目的價值，並且權利所有人有權利分享此種新經濟活動的利益。重製音樂著作的權利，並且

授權訂購者製作其所有的重製物，在線上服務中是不可或缺的；因為若沒有該權利，線上服務無法運作。線上服務中使用重製權利，較 CD 市場更為廣泛。例如，線上服務准許訂購者製作多個重製物。而製作多個重製物的能力，使得線上服務競爭更為激烈，並且提供給消費者額外的價值，因此權利人應該享有額外價值的利益。

CSI 提議應該設定最低費率。限制性下載的費率較永久性下載低三分之一。隨選串流的費率則是界於限制性下載和付費音訊服務同意支付之費率之間。最後，其提議只授權予線上服務業者，並且反對准許唱片公司從 CSI 獲得授權，然後再對使用 CSI 曲目的線上服務業者為再次授權（sub-licence）的可能性。

二、異議人

異議人對本件費率提出聯合聲明。他們提議永久性下載的授權費用為 5.3%，限制性下載為 3.5%，隨選串流是 0.5%。他們要求費率的基礎應該是訂購者所支付的費用，而不是淨收入。他們提議永久性下載的最低費率為 3.85 分。對於准許限制性下載和隨選串流的服務，他們提議如果服務不准許訂購者於可攜式裝置上重製，最低費用為每個訂購者每月 21 分，如果服務准許於可攜式裝置上重製，最低費用為 33 分。他們提議為避免含有大量曲目的專輯授權費用過鉅，下載專輯不適用最低費用，或者是將最低費用降低。最後，他們要求唱片公司有權利申請授權，讓他們得以對線上服務重製音樂製作的行為再次授權（sub-licence）。

異議人提出數個證人以支持他們提出的方法。Alistair Mitchell 是 PureTracks 的執行長兼合夥人，描述加拿大第一個線上音樂服務的發展。他證稱 PureTracks 使用傳統音樂市場作為其商業的模型，然後將線上音樂視為該市場的擴展。就他的意見，他們對營運線上服務所需要的資源缺乏了解。這需要非常昂貴且必須持續更新的基礎建設。它

也牽涉處理一大堆信用卡小型交易的需要。

CRIA 董事長 Graham Henderson、Universal Music 財務及資訊科技副董事長 Mark Jones、以及 Sony BMG Music (Canada) Ltd. 法律及法規事務副董事長 Ms. Christine Prudham，代表 CRIA。他們概述加拿大線上音樂市場成長的困難，這歸因於未合法授權的負面效應。他們引述數據指稱，僅有 6% 的加拿大人從授權服務下載音樂，而每次合法授權下載即同時有 14 次的非法下載。他們並指出唱片公司進入數位市場所產生的鉅額費用。這些費用不只包括組織資訊和基礎建設的發展，也包括將目錄予以數位化，這需要在數位科技實行前重新掌握數以千計的錄音物，並且在大部分的情況也必須將這些錄音物轉換成格式化的檔案，以供零售或整首專輯下載之用。他們也證稱唱片公司在尋找和發展藝人、製作錄音物，以 CD 或可以被下載的方式予以市場化上，所花費的金錢和資源。因為錄音物現在在線上被提供，所以這些花費並不能期望簡單地就予以排除。他們並比較發行人和唱片公司的角色，主張唱片公司在發掘和培養新星所支出的費用遠超過發行人 (publisher)。

CRIA 代表人所組成的小組概述他們對於手機原音鈴聲和線上音樂作出區分的想法。手機原音鈴聲是更為時尚的方式，而線上音樂的下載則否。購買方式的差異性亦頗大：消費者每個月試著購買的手機原音鈴聲不超過兩首，但每月線上音樂下載的數量卻超過 20 次。最後，他們解釋為何希望唱片公司得購買 CSI 的授權以處理線上服務問題，這樣將產生有效的花費和更有效率的管理，並且把 CSI 不代理唱片公司所提供的曲目的事實納入考量。

Steven Globberman 教授被要求評估手機原音鈴聲和 CD 重製市場，找出哪一種是對永久性下載較好的費率參考基準點 (proxy)。他並未被要求提供適當的價格或費率。他一開始檢測是什麼原因使得費用支付，成為公平和公正的因素。價格應該等同於投入最低限度生

產的價值，而產品的價格決定了最低限度生產力的投入。然而他聲稱由於智慧財產的特質，使得當處理傳統貨品時可以有效適用的想法，對智慧財產卻很困難。異於 Boyer 教授的說法，他認為難以將這樣的事物，視為對智慧財產額外的消耗。因為當使用可看見的資本財時，固然可能利用投入的增加去影響結果，例如，是有可能使用肥料增加作物的收成，但是智慧財產是不可看見的資本財，不論使不使用它。結果，以一個人多利用一點或少利用一點智慧財產去決定使用的價格是不實際的。然而，將重製權視作資本財，然後使用和傳統貨品相類似的方式去界定一個公平的投入價格是有可能的。Globeman 教授嗣後解釋他如何將永久性下載和潛在的替代性市場作比較。基於他對於公平和公正投入價格的想法，他分辨出三種特質是他認為有效決定哪一個市場是適合的替代性市場。那也就是貨品銷售的價格、製造和提供貨品所耗費的費用、銷售者的折扣。因為並沒有獲得任何折扣費率的資訊，他選擇忽略這個因素。

有關於第一個特質，他主張兩個市場間輸出價格（output prices）越接近，越有可能構成另一個市場合適的替代。相反的，當兩個市場的價格有巨大的差異，兩者相互間則不構成合適的替代。他觀察手機原音鈴聲的零售價格是永久性下載的三倍。相反的，CD 每首歌曲的零售價格或多或少和一次永久性下載的價格相同。使用 Audley 和 Hyatt 所提出證據中的資訊，Globeman 教授計算 CD 和永久性下載單曲的平均價格。他作出結論，在 CD 和永久性下載間的單位價格，較手機原音鈴聲和永久性下載間的單位價格更類似。他描述這種「價值鍊」（value chain）的概念，是由一串商業所執行的活動，創造商業性地有價值的輸出。典型地包括主要活動（物流、營運、市場、銷售和消費者服務）和支援活動（計劃、研究、人力資源管理）。使用這樣子的概念，他不贊同 Audley 和 Hyatt 對於 CD 和永久性下載市場投入成本是非常不同的結論。Globeman 教授的結論是，CD 和永久性下載市場間投入和輸出價格間的類似性，得以確認 CD 市場是成為永久

性下載費率最容易取得的替代。

Ted Cohen 先生是前 EMI Music 數位發展和發行資深副董事長，在一些數位服務的發展上扮演關鍵性的角色。他描述關於使用 CD 或永久性下載等方式傳送錄音物的價格。他承認實體和數位環境中的「價值鍊」有巨大的不同，但是維持使用於銷售 CD 的商業模式仍然與永久性下載相接近。在他的意見，手機原音鈴聲在兩年內將不會在是一個單獨的產業，而會和永久性下載綁在一起。但如果只是這樣的原因，他認為手機原音鈴聲市場並不適合當作合適商業模式的替代。對他而言，手機原音鈴聲是個人化的產品，而不是音樂產品。

Stephen Stohn 是 Satohn Hay Cafazzo Dembroski Richmond LLP 合夥人，專精於音樂商業，受託對於音樂市場中有關於重製權利的典型契約條文和協議作出總結，並推測加拿大音樂市場內最適合的替代市場以作為合適授權費率的決定方法。Joseph Salvo 是 Weil, Gotshal & Manges LLP 的特別顧問，也是 SONY 的前顧問和 NDMA 的談判人之一，對於 NDMA 的起源、內容和影響，及有關於美國數位市場內機械性強制授權和 CCC 相關性作證。

Terry Canning 是 Rogers 高速網路服務的副董事長和總經理，Patrick Mclean 是 Bell Canada 消費者網路服務的總經理，Kerry Munro 是 Yahoo! Canada 的總經理，主要是描述其公司提供的線上音樂服務的發展和營運。他們證稱他們目前不穩定的營運財務狀況，而且被期望能夠展現獲利。

Eddy Cue 是 Apple iTunes 的副董事長，負責 iTunes Music Stores 的發展和執行，該商店目前於 22 個國家營運。他描述該商店的發展，在加拿大提供超過 200 萬的歌曲，在美國提供超過 340 萬的歌曲，目前還包括電子書（audio books）、影片、電影和電視節目。他證稱 Apple 在美國的競爭建立了 99 分的價格，這被認為來自於兩個因素的存在：自由且未經授權的下載行為，以及預錄 CD 市場。CD 市場

在決定價格和商業模式上是重要的，因為大多數的人購買 CD，並且創造出哪張專輯是值得購買的的期望。當 Apple 開始其加拿大線上音樂服務後，它著眼於所有的因素，以及考慮不改變北美價格所帶來的附加利益，維持了 99 分的價格。Cue 承認有些遞送 CD 所產生的成本，並不會在傳遞線上音樂時發生，但音樂線上傳遞牽涉了其他成本，使得傳遞錄音物的整體花費在兩者間均是重大的。他反對對於手機原音鈴聲和永久性下載間作出比較。他認為，手機原音鈴聲是以不同的方式使用音樂並且鎖定不同的市場，使得其成為一個不同的產品。

Cue 比較 iTunes 在加拿大、美國、歐洲間取得權利的方式。在美國，唱片公司一般以一個價格提供所有必須的權利，以確保重製音樂著作的權利。在歐洲，iTunes 必須分開購買錄音物和音樂著作的權利，但可以一次購買重製和傳播著作的權利。在加拿大，iTunes 分開授權音樂著作重製、音樂著作傳播、錄音物重製的權利。

Upinder Saini 是 Rogers Wireless 新產品和內容發展的副董事長，Andrew Wright 是 Bell Mobility 商業發展的負責人，Nauby Jacob 是 TELUS 瀏覽和訊息服務的負責人。Rogers、Bell 和 TELUS 均提供其訂購者手機原音鈴聲和永久性下載服務。在加拿大，2001 年開始手機鈴聲服務，而原音鈴聲則是自 2003 年才第一次提供服務，永久性音樂下載則到 2005 年才存在。他們的意見是，手機原音鈴聲和線上音樂下載是不同的產品。原音鈴聲不是音樂產品，但是是個人化的工具。

異議人主張 CD 重製費是永久性下載適宜的費率參考基準點，重製音樂著作的權利所支付的價格應該也相同。他們的看法是，CD 和線上音樂下載只是相同產品（都是音樂著作的錄音）的不同傳遞機器。在加拿大，重製音樂著作到可錄式媒介所支付的價錢隨時間而不同，但不論是重製到黑膠唱片（vinyl）、卡帶或 CD 上總是都是相同

的。異議人主張，在數位環境中沒有改變的理由。異議人提出對永久性下載費率的產生的適當方法是從「機械性重製授權合約」（MLA）開始，然後予以調整，以決定重製單曲到 CD 上的平均淨報酬。他們然後要求將結果轉換成下載價格的比率。異議人不同意 CSI 的主張，也就是他們並不同意，重製權的價格只因為可以重製音樂到硬碟或可攜式隨身聽而增加。

三、觀察

根據委員會在本件程序中指示，the Union des artistes（藝術家聯盟）和 ArtistI 提出的書面觀察，主要係處理表演人在一般和數位環境下授權其表演的重製的本質、限制和權利。他們的評論描繪出唱片公司如果被准許成為表演人權利的媒介，可能發生的困難。後者也主張，當表演人權利確實存在，應確保該固著的表演不會「是爲了給予表演人授權以外的目的」而存在。

第四項 分析

爲了設定費率，委員會必須執行下列工作。第一，是決定一個用來建立對永久性下載費率的費率參考基準點。第二，採用線上音樂市場的費率參考基準點，並建立永久性下載的費率。第三，決定限制性下載和隨選串流的費率。第四，選定費率基礎將用來計算授權費用。最後，必須檢測唱片公司在委員會決定的費率內容中，可以扮演和應該扮演的角色。

一、適當的費率參考基準點

這個程序中，CSI 和異議人採用相同的看法。第一，他們均主張找一個容易取得的費率參考基準點，可以用來設定費率。第二，被選

擇的費率參考基準點應該被用來設定永久性下載的價格，而該價格之後可以被用於決定限制性下載和隨選串流的價格。委員會同意這種看法。當 CSI 和異議人同意這種看法時，歧見在於何者才是適當的費率參考基準點。CSI 傾向於手機原音鈴聲，但也提供了其他選擇。異議人主張線上市場支付的價格，應該從唱片公司使用 CD 而重製音樂所支付的費用而來。

1、原音鈴聲市場

CSI 主張原音鈴聲市場是適當的起算點。手機原音鈴聲和永久性下載拓展了數位市場。這兩者牽涉了音樂數位檔案的銷售，而用電子化地方式傳送給消費者。雖然它們互相不能取代，商業模式卻是相似的。但委員會因為下列的事由，不同意這樣的看法。

第一，原音鈴聲並不能取代永久性下載。下載的競爭對手是 CD，而非手機原音鈴聲。原音鈴聲並非視作為下載的功能而標價，反之亦然。兩種產品也許透過類似的模式傳遞，但難視為足以替代的選擇。委員會同意許多證人所證稱的手機原音鈴聲與線上音樂下載是不同的產品而滿足不同的目的。手機鈴聲是個人的辨識媒介和時尚聲明，但消費者購買永久性下載則是用來聆聽，沒有人購買原音鈴聲的目的是用來在電腦或 iPod 上聆聽的。

第二，委員會同意 Globeman 的見解，手機原音鈴聲不具成為永久性下載良好替代的特質。在這些市場中，投入和輸出價格差異過大而難有幫助性。永久性下載銷售價格僅為原音鈴聲的三分之一。這是一個強而有力的訊號，每個產品可能顯現不同的特質。CSI 只是沒把這些差異納入考量。

最後，委員會的意見是原音鈴聲市場不夠成熟，未來過於不確定，而難以視為可依靠的費率參考基準點。產業收入和花費尚未達到成長的穩定階段。原音鈴聲也許不會持續成為一個獨立的產業。不適

合使用不確定的基礎作為建立費率時使用的費率參考標準費率參考基準點。

2、其他 CSI 提供的費率參考基準點

Audley 和 Hyatt 提出的證據中的三個選擇性提議有一些共同的問題。所有的提議是基於約略的數值，最多它們只能被使用成爲一個被認可的方法。最後，我們同意 Globeman 教授當唱片公司收取的淨數量相比較時，看起來都是確認其結論而非相矛盾。

3、預錄 CD 市場

異議人提出四個理由，主張在 CD 上重製音樂著作權利所支付的價格是適當的起點。第一，永久性下載和 CD 相競爭而價格相呼應。第二，就如同 Globeman 教授所展示的，兩種產品的「價值鍊」和它們的投入及輸出價格足夠接近，而使得使用其一去設定另一個的價額是認爲合理的。第三，永久性下載正是錄音物的另一種形式。錄音重製的媒體與時變換，但是重製音樂著作的價格在任何時間，不論放置重製著作的媒介形式，卻總是相同。第四，線上服務被視作實體 CD 的替代產品，CD 零售商是其競爭者。委員會同意異議人的看法。

CSI 提出三個主要的主張，以支持預錄 CD 市場並非適當的起算點。但是委員會並未被這些主張說服。CSI 主張於線上市場使用重製權利是非常的不同，並且較 CD 市場更爲廣闊。傳遞 CD 牽涉只有兩個重製物：主要的錄音物和 CD 本身。傳送永久性下載牽涉至少有一個數位檔案被創造，而它的重製物送到線上服務的伺服器，除此之外消費者製作重製物到媒介和裝置。在此範圍這樣是正確和恰當的，透過比率的調整可以納入考量，但並不減少（機械性重製授權契約）作為費率參考基準點費率參考基準點的益處。CSI 也主張線上音樂服務使用重製權利的方式，使得它們能夠創造出的消費者的體驗，足以異

於消費者購買和使用 CD 時所發生的體驗。例如，線上消費者享有音樂更多種的類型和選擇，能夠購買單曲去創造他們自己擁有的曲目，購買前可以節錄片段，休閒時研究他們的購買內容，這比唱片行更有效率和完善。因此不能阻止 MLA「機械性重製授權合約」作為費率參考基準點的助益。過去數年，唱片行改變他們銷售錄音物的方式。這項產業已經許多次改變錄音物提供的方法：單曲變化不斷，現在似乎在數位世界中作好重整旗鼓的打算。還有，「機械性重製授權合約」總是對音樂設定相同的價格，不論是以單曲的方式或是以專輯中的其中一部分而銷售。

最後，CSI 指出唱片公司在數位和實體世界中扮演不同的角色。唱片公司不再只是製造和散布已完成的貨品。取而代之的，他們也在線上服務中授權他們的錄音物，線上服務是為散布和授權他們的訂購者製造更多的重製物。這並不恰當。從經濟的角度，預錄 CD 和永久性下載只是不同的銷售錄音物的方法而已，意味著相同的消費者以相同的方式聆聽。重製錄音著作成為錄音物所支付的價格應該相同，不論錄音物銷售的方式如何。

委員會反對 CSI 就各自「價值鍊」相異處所形成的立場。當網際網路被使用作為傳遞音樂的方式，仍必須執行「價值鍊」的重要階段，例如生產、散布和盤存。雖然所混合的投入內容也許不同，銷售產品仍需要執行每一個特定的階段，例如，盤存的成本將牽涉出租和購買伺服器空間上，而不是倉庫的空間，當散布時仍需要頻寬而不是卡車。

委員會因此認為永久性下載的價格，應該由目前重製音樂著作至 CD 上的支付價格而為決定。自 2002 年，費率被設定為每首單曲 7.7 分，超過五分鐘則每一分鐘或每一片段增加 1.54 分。即使透過 2006 年 6 月底失效的最新 MLA（機械性重製授權合約），當當事人協議訂定契約時費率仍繼續被使用。委員會因此使用這個費率作為起算點，即使錄音物持續超過 5 分鐘，則有效的費率可能會被稍微提高。

委員會並未發覺作出最正確起算點的需求，因為差異最多僅是微小的。

二、永久性下載的費率

1、百分比費率的優缺點

在加拿大，重製音樂著作到錄音物上的價格，總是以每首多少分加幣來表示。最近有嘗試將加拿大實務和多數外國司法管轄區域加以調和，而以批發或零售價格的百分比設定費率。但目前尚未實現。

在這些程序中，雙方要求費率應以百分比表示。委員會過去數年曾許多次略為提及這項方法的價值。以百分比來設定費率，讓授權費用依據市場對最後產品及產業的商業循環（business cycle）所貢獻的價值而不同。這也避免考量通貨膨脹而有不斷調整的需求。

數個唱片公司和線上服務間的契約所內含的費率以多少分加幣來表示。如果音樂著作的使用是以百分比設定費率，將可能造成因為線上音樂價格的不同，而使著作人、表演人和製造人的報酬不同。最後可能變成當事人間將必須處理的議題。然而，這並不能剝奪前述以百分比決定使用費率的固有優點。

2、調整 MLA（機械性重製授權合約）費率

在產生費率前，必須去檢測 CSI 及異議人主張對 MLA 費率的數種調整方式。異議人基於 Stohn 的分析，主張兩種調整方法。他們宣稱是為了確保永久性下載的費率反應了為重製音樂著作至 CD 所支付的有效平均費率。兩種方式均試著說明適用 CCCs 產生的折扣。他們有效的融合，可以減少費率將近 32%。

委員會議認為，這些調整沒有必要也不恰當。第一， Stohn 承認

不是所有的錄音物均屬於 CCCs，也沒有任何資訊能使他估計之間的比例為何。第二，雖然證據是矛盾的，但顯示 CCCs 在市場中對永久性下載的影響是比 CD 市場更為輕微。例如在美國，也就是 CCCs 發源地，在 1995 年 6 月 22 日後簽署的條款，也就是准許唱片公司爲了「數位唱片傳遞」以降低的費率獲得機械性授權，其效力是無效的。第三，CCCs 一開始且最重要的是爲了實體世界而設計，當「免費商品」(free goods) 一詞使用於 CCCs 或 iTunes 時，難以認爲其屬於「免費商品」。最後，也是最重要的是，CCCs 存在是因為唱片公司的設計和要求。結果，他們是在數位環境中的適當和角色中，最能夠產生令人信服和相信的證據。只是他們並沒有提出。缺乏這些證據，審慎的方法就是忽略 CCCs。

異議人爲了音樂著作重製提出的費率，主張應該減低以反映相同著作傳播權利的價值。但委員會議認爲，這項提議基於兩個錯誤的假設。第一個假設認爲，本件決定是要爲了各種權利而設定價格，但這並不是這件決定要處理的。第二假設是不論傳遞產品需要單一或數種權利，價格均是相同。但是委員會已不只一次反對這項提議。除此之外，委員會採用的費率參考基準點是由異議人主張的其中之一。這只牽涉了重製權利。

CSI 就這部分提出了兩項調整。第一個是將 ADISQ (Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo, 「魁北克唱片、演藝及錄影帶協會」) 成員目前支付 SODRAC 機械性授權費用的 8.9 分納入考量。Audley 和 Hyatt 提出的調整是，假設 SODRAC-ADISQ 的協議適用於加拿大市場的 15%。異議人主張這個數額過高。就他們的意見，SODRAC 對加拿大市場的概括占有率爲 15%，而 ADISQ 只爲 SODRAC 交易的三分之一，或者是整個市場的 5%。其餘則適用 SODRAC 和 CRIA 的協議，其使用的費率爲 7.7 分。委員會的意見是，CSI 可以提供資訊使委員會精確地決定 SODRAC-ADISQ 的協議在加拿大市場的重要性。考慮到委員會過去

數年在加拿大 CD 市場所獲得的資訊，委員會發現異議人提出的數值更具有可信度。不管如何，即使委員會接受 CSI 的提議，將只對結果有輕微的影響。對 SODRAC-ADISQ 協議所作的調整，產生調整後的費率 7.8 分。

第二個提議的調整，是考量線上服務明確地授權消費者針對下載於任何裝置或媒介上製作數個重製物。這些重製物有些也許是私人的重製物，其他則不是，需要獲得權利所有人的准許。最初，是期望可以從消費者製作複數重製物中取得額外的價值，後來，即使這樣的選擇並未被執行，也可以主張因為能夠授權訂購者製作複數的重製物，使得線上服務較 CD 零售商占有競爭的優勢。如果是這樣，MLA 費率應該將這些額外的權利納入考量後調整。證據顯示至少在無線服務市場，製作額外的重製物權利是具有價值的，因為消費者下載音樂到個人電腦（PC）時較同時下載到手機和 PC 支付的更少。

但這並不是決定價格是否應該因為這項理由而增加或增加多少的原因。第一，沒有足夠關於製作額外重製物也許具有價值的證據。第二，也許有試著減低這項額外價值的決定性因素存在。例如，預錄和下載單曲以幾近相同的價格銷售，顯示製作額外重製物的權利實際上是以贈送方式來銷售。目前在唱片公司和線上服務的協議，試著去顯示出唱片公司達成這項結論。第三，以零售百分比來顯示費率將使得市場暗示性地推論這些額外的權利也許有價值。

然而，委員會反對異議人的主張，也就是沒有必要將額外的重製物納入考量。主張 MLA 已經將消費者實際上能夠製作無限制的重製物納入考量，就是 MLA 已經把大量地非法重製活動納入價格決定的因素了。除此之外，主張私人重製領域已經處理這些重製物，是從錯誤的角度觀看這項議題。CSI 建議加拿大著作權法第 80 條只適用於尚未被授權的重製物是不正確的。私人重製物就是私人重製物，不論是否經過授權。然而，線上服務授權的一些重製物很明顯地並非私人

重製物。更重要的是，私人重製領域的存在是爲了補償市場失效的影響，而不將失效之程度納入考量。委員會決定從收費計算的角度忽略被授權的私人重製物，留待市場爲這些重製物決定價格。

3、下載單曲的平均零售價格；最終費率

委員會將使用決定永久性下載的計算方法，就是前述的 7.8 分。為了產生百分比的費率，委員會現在先需要決定下載單曲的平均零售價格。單曲永久性下載的多數零售價格是 99 分。iTunes 幾乎所有的單曲都以這個價格銷售。一些競爭者銷售單曲高於此價格，而有時提供促銷則會低於此價格。10%的單曲是以 1.19 加幣銷售，平均價格只增增加 2 分。委員會認爲 99 分是加拿大境內單曲永久性下載平均價格的可信賴評估。

實體世界中，重製產生相同數量的報酬，不論是以單曲或專輯的部分的形式銷售。另一方面，單曲的平均價格卻與作為專輯的一部分的不同。價格必須融入委員會的計算中。iTunes 大多數的專輯以 9.99 加幣銷售。根據 Cue，自 iTunes 下載專輯中的單曲平均數量是 13 首。專輯每首單曲的平均價格為 77 分。根據 CSI 提供永久性下載的銷售數量，所有以永久性下載銷售的歌曲 55%是單曲，45%是專輯中的一部分。使用這些數值產生永久性下載方式銷售歌曲平均的價格為 89 分，不論是單曲還是專輯中的一部分，比率為 8.8% ($7.8 \div 89$)

如果線上音樂服務每首單曲支付 7.8 分時，委員會要本件費率決定產生相同的授權費用。下列表格顯示如果專輯和單曲銷售比率維持相當地穩定，這個推論結果將被達成。

零售價格 8.8%的授權費用						
	單位	每單位 價格	曲目總數量	銷售	零售價格 8.8%的授 權費用	有效費率
單曲	7,528,100	99 分	7,258,100	7,185,519 元	632,326 元	8.7 分
專輯	464,600	9.99 元	6,039,800	4,641,354 元	408,439 元	6.8 分
小計			13,297,900	11,826,873 元	1,040,765 元	7.8 分

單曲和專輯的單位數量是 2006 年 7 月 23 日為止的年度銷售。使用最近由 Nielsen SoundScan Canada 發行的 2005 年和 2006 年單曲和專輯的下載資料，得到類似的結果。

4、設定最低費用

雙方均同意費率應該設定最低費用，而最低費用是以單曲方式銷售的平均價格的完整費率所產生授權費用的三分之二。委員會同意這項提議。永久性下載每首單曲的最低費用設定為 5.9 分。

異議人主張對於專輯設定每首單曲最低費用的結果，將會傷害到嘗試把專輯價格銷售低於 9.99 元的新興藝人，結果造成費率非預期性和不公平性的增加。隨著專輯內單曲數量的增加，個別最低費用的總額最終將超過專輯適用完整費率所產生的價額。為預防此種情況發生，異議人主張專輯將不適用最低費用，或是仿照英國費率計算的方法，也就是當搭售 (in a bundle) 單曲數目增加時，最低費用則減低。但 CSI 則主張如果沒有最低費用，非常多專輯的單曲搭售將會造成以不當地支付低額授權費用的價格被銷售。

異議人在這方面提供的證據相當薄弱。事實上，委員會並未發現新興藝人的專輯被以更低價格銷售的證據。委員會也已經注意到專輯

下載的平均單曲數量是 13 首而不是 15 首。

然而委員會願意設定最低費用，將使得線上服務在這個新興市場中測試新的商業模式，同時確保權利人的公平報酬。如果搭售超過 15 首單曲時，將單曲的最低費用適用於以 9.99 加幣的搭售，將造成授權費用高於委員會所設定的費用比率。委員會的意見是，如同單曲一樣，專輯的最低費用將設定為包含平均數量單曲的專輯適用完整費率所產生授權費用的三分之二。結果，委員會設定搭售的最低費用是每首單曲 4.5 分 ($9.99 \times 8.8\% \div 13 \times 0.67$)。這樣一來，最低費用的支付將只有在搭售以 9.99 加幣銷售，而其中包含 20 首或更多的單曲時發生。委員會希望將來處理本件費率的程序中，被提供上開方法所造成影響的資訊。

三、限制性下載和隨選串流的費率

1、限制性下載

委員會的立場係當事人所同意，對於限制性下載有效的費率應該是永久性下載的三分之二。委員會決定的費率為 5.9%。委員會仍然考慮到這項方法可能導致某種程度上雙重折扣的可能性。限制性下載所收取的更低價格，與永久性下載相較下，已經反應了更低的價值。為了去反應權利的更低價值，更低的授權費率也許是對該更低價值的額外折扣。

CSI 提出的原始提議，對於限制性下載只有一個最低的授權費用。CSI 現在要求，必須根據訂購者是否將檔案重製到可攜式裝置上而有不同的最低費用。異議人爭執的是，依是否為可攜式限制性下載而設定不同費率，將會超越公報上刊登的提議。依 CSI 原始的提議，是將可攜式限制性下載視為永久性下載；如果將他們視作限制性下載，將收取較低的費率。CSI 的新提議，具有對無法於費率提議提出

之時所納入的商業模式予以理性說明的優點。

CSI 提議使用者能夠和不能夠將檔案重製到可攜式裝置的最低費用間的比例應該是相同的，以作為在相同情況下應支付給唱片公司的數額。異議人傾向於在不可攜和可攜式限制性下載的情形應該要有訂購價格的差異。如果只因為這樣與委員會為永久性下載設定費率所使用的方法更為一致，委員會同意異議人的方法。然而，委員會使用 Napster 和 MusicNet 對於限制性下載所收取的費用當作每月平均的訂購費用。數額分別是：不可於可攜式裝置上重製時為 9.5 加幣，而可以於可攜式裝置上重製時則為 14.5 加幣。結果委員會核准的最低費用分別是每個月 37.4 分和 57 分。

2、隨選串流

CSI 要求對於只提供隨選串流的服務設定一個費率，即使目前並無此種服務存在。異議人建議委員會不應該為不存在的服務設定費率。這項建議忽略了一個重要的因素。費率本質上是具未來性的，並且瞄準已知的使用。CSI 已經要求有一個費率公開地瞄準一個可能性，保護其管理曲目的使用，並且應該為此種使用准許設定一個費率。

CSI 要求隨選串流的費率，應該被設定介於永久性下載和付費音訊服務（Galaxie 和 Max Trax）已經同意支付給 CSI 的費用之間。它的假設是隨選串流的價值應該低於限制性下載而高於付費音訊，因為隨選串流准許消費者選擇收聽的單曲，而付費音訊服務則是非互動性的串流。對於此點，異議人提議授權費用應該基於商業廣播電台為使用 CSI 管理曲目的權利所支付的價格，提議費率為 0.5%。

委員會因為兩個理由反對異議人的提議。第一，音樂對於隨選串流的價值高於商業電台，收聽人是為了包括音樂在內的種種理由會選擇商業電台，但收聽人單純只因為音樂的理由，才會選擇收聽隨選串流。第二，廣播電台營運時可選擇不重製音樂著作，串流服務並沒有

選擇的餘地。這樣造成重製權利對於串流服務較商業電台更具價值。

再一次，委員會注意 CSI 的方法可能導致某種程度上雙重折扣的可能性，如果只提供隨選串流服務的零售價格低於也提供限制性下載的服務。儘管如此，委員會採用 CSI 的方法，費率結果是 4.6%。CSI 要求隨選串流的最低費用，應該適用如同隨選串流和限制性下載百分之之間比例的函數。異議人並未對此項分類提出最低費用。適用 CSI 的方法，產生的月最低費用為 29.2 分 ($4.6 \div 5.9 \times 37.4$)

3、對使用非 CSI 管理曲目的費率調整

CSI 一開始提議限制性下載和隨選串流的費率應該調整，以反映並非線上服務所使用的曲目均為 CSI 所管理。在聽證中，清楚地發現沒有必要如此做。線上服務業者了解單曲被下載或經過串流的每一個情況；當消費者的裝置向線上服務回報時，線上服務對於限制性下載所使用的 DRMs 便會報告每次下載所播放 (play) 的次數。CSI 因此可以區別使用其管理曲目和未使用者，並因此計算授權費用。

雙方同意對於只提供隨選串流服務的授權費用，應該依據單獨串流的數目計算。至於對於同時提供隨選串流和限制性下載的服務，CSI 要求授權費用應該依據播放次數計算，而異議人要求應該依據下載的次數計算。異議人在這方面主要爭執是因為本案是重製的費率，計算授權費用在任何可能性的時候應該使用重製，而不是播放。但委員會並不同意。重製 (和重製的散布) 授權費用應該為消費的一種功能。被錄製的音樂是在收聽時是被消費的。根據 CMRRA/SODRAC Inc. 2007 年商業電台的費率 (Commercial Radio Tariff 2007) 反映出：低使用音樂的電台較其他電台支付更低的費用並不是音樂它製造較少的重製物，是因為它播放的曲目較少。然而，委員會同意如果使用播放來為限制性下載計算授權費用將造成一個重大的實際問題，至少在現在，對於同時使用收聽和下載次數去計算提供限制性下載和隨選串

流服務的授權費用，少有精確的結論。因此，這些服務的授權費用將只以下載作為計算標準。

四、費率基礎

CSI 要求授權費用的計算基礎，應包括所有收取的收入，包括與這項費率所授權的產品和服務相相關的收入，及廣告收入。另一方面，異議人則爭執，授權費用應該基於消費者使用線上服務所支付的費用。它們聲稱 CSI 提議的方法一方面背於 CSI 和線上服務的協議，另一方面背於 CSI 和唱片公司的協議。

委員會同意異議人的主張，但是是因為不同的理由。第一，線上音樂服務除消費者所支付的費用外，未有很多收入。第二，在某種程度上，委員會必須知道其他收入產生是否是因為使用了 CSI 管理的曲目。一些證據顯示，以廣告為基礎的服務在網際網路上也可以從免費提供音樂而開始服務。但委員會認為至少在本件費率的有效期間內，這些新服務將維持相當微量；同時，委員會已經決定的最低費用，也應該會從這些服務中產生足夠的授權費用。因為這些理由，費率將使用消費者支付線上服務的費用作為基礎。

五、唱片公司的角色

CRIA（加拿大錄音工業協會，the Canadian Recording Industry Association）的 A 級會員被准許得反對提議的費率，因為它們營運或試著營運自己的線上服務。然而，它們的利益不只如此。它們希望能夠扮演 CSI 和線上服務之間的媒介，可能是關於它們擁有的錄音物內所包含的音樂著作。為了達成這項目的，它們要求費率不用特定申請授權的資格。

CRIA 的成員主張，目前 CD 所適用的模式，可以容易地放在線

上市場使用，讓它們可以如同實體世界中提供完整權利的產品。它們指出線上服務爲了取得 CSI 的授權已經遇到某些困難，它們主張如果唱片公司被准許可以就 CSI 所管理的曲目對線上服務爲再次授權（sub-licence）的話，這些困難將被克服。

CSI 反對這項提議。它注意到這項要求並非來自於線上音樂服務本身，線上音樂服務全部與 CSI 有協議。它認爲並沒有有效的法律上理由和實際上理由，去准許唱片公司介入管理曲目的實際使用者，也沒有這樣子的前例。CSI 承認在處理線上服務申請的困難，並且已經雇用員工處理這項問題。它提到，據悉唱片公司僅有主要的唱片遵守 MLA，這可以作爲它們不應該被准許讓他們介入於使用者和集體管理團體間關係的指標。最後，CSI 強調必須維持與使用者的直接關係，是爲了適當地監視其曲目的實際使用。

委員會因爲下列理由，被說服費率決定不應該允許唱片公司介入於 CSI 和線上音樂服務之間。第一，准許唱片公司根據本件費率決定授權使用 CSI 管理的曲目，會增加於集體管理團體和使用者之間傳播的不必要階層。如同 Fortier 解釋的，過去並無常見的慣例（common practice），也不應該在這件案子中變成慣例。第二，准許唱片公司介入，將會過度地複雜化 CSI 有權獲得的資訊。如果 4 個主要的唱片公司適用於本件費率決定，CSI 於每個報告期間內，將收到至少五份有關於服務的報告：1 個來自於線上服務，另外四個來自於唱片公司。准許獨立的唱片公司介入將更加複雜化這些關係。第三，CSI 已經建立與所有於加拿大營運的線上服務的直接關係。似乎沒有混亂這些關係的必要。第四，最終根據本件決定而支付授權費用的人還是管理曲目的實際使用者。第五，唱片公司主張可以藉由透過它們的處理而達成的效率，是不太確定的。沒有人知道自一堆錄音物的重疊分類中，由唱片公司報告線上服務的銷售或者是每個服務報告自己的總銷售是否更有效率。沒有事物阻礙唱片公司說服 CSI 和線上服務，他們依據本件決定而幫助報告使用情況會更有效率。也沒有事物阻止 CSI

重新安排報告的管道。委員會也將不會強制它們去做這些事。

六、支付的能力

線上音樂產業仍在發展中。用任何的標準，這個產業不但小且獲利低和大量支出。委員會仍然相信線上服務可以吸收委員會核定的授權費用，而同時不須經過籌資以符合它們中期和長期的商業目標。委員會認為藉由適用 10% 的折扣而分階段實施新費率是適當的。這個折扣如同委員會第一次核准付費音訊費率時相同。這個折扣只有當本件費率有效期間內才予以實施。

七、核准措施

委員會得到證據，讓委員會可以將委員會核准的費率和三大外國市場作出比較。在美國，對於音樂著作的重製，永久性下載目前屬於強制性授權，費率是每首單曲 9.1 分，這個價格反應從 iTunes Music Store 下載的零售價格的 9.1%。該費率將從 2008 年 1 月 1 日將被 Copyright Royalty Board（著作權授權費用委員會）檢視。

在德國，the Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA) 打算對於有關永久性下載和限制性下載傳播和重製音樂著作（非錄音物）的權利，收取淨收入 12% 的授權費用。德國代表音樂錄音物製作人的協會提議授權費用為 6%，而下載音樂到手機時則為 4.8%。

在英國，the Mechanical Copyright Protection Society、the Performing Rights Society 和 British Phonographic Industry 達成對於所有下載和隨選串流傳播和重製音樂著作的權利，達成 8% 的協議。然而，費率的基礎仍然是爭執的焦點，將留由著作權審裁處（Copyright Tribunal）協調。

加拿大委員會核准的費率於折扣前為 8.8%、5.9%及 4.6%。折扣後為 7.9%、5.3%及 4.1%。這些費率簡單的平均是 6.4%和 5.8%。平均費率反應每種類型下載，越重要的，也就是永久性下載費率，越接近高的平均費率。委員會總是宣稱應該注意比較核准的費率和另一個管轄領域的費率。然而，委員會發現比較美國、英國和德國的情形之後，讓委員會決定本件費率對於著作權人和使用者間均是公平的情況感到放心。

第五項 費率用語 (Tariff Wording)

完成費率中的用語將是一件複雜的任務。會商幾乎開始於聽證結束，當委員會對費率架構提出一系列的問題。超過四個月，當事人經由委員會顧問的幫助，交換了數個意見。它們與委員會顧問開了一整天的會議。它們接受兩份草案，相互之間有重大的不同。大約兩週前會商才結束。

委員會核准的用語跟加拿大公報上所刊登的，以及 CSI 最後提議的用語非常不同。這解釋為什麼委員會這部分的理由較通常費率決定為長。

一、定義 (Definitions)

CSI 要求費率適用於隨選串流和限制性下載，只有當它們被提供時是收取費用的。CSI 和異議人同意為達成這個目的，所謂訂購者 (subscriber) 的定義是被需要的。委員會相信只使用這個名詞而不去定義是足夠的。訂購的概念，暗示為了訂購的目的而支付費用。除此之外，委員會相信經過一段時間，本件費率決定將可能適當地包括透過其他方式獲取收入的服務，例如廣告。

可攜式限制性下載 (portable limited download) 的定義屬於長期

討論的對象。委員會同意 Rogers 的意見，可攜式限制性下載應該被界定為訂購者所製作的重製物。當服務准許檔案被傳輸到更多的裝置上時，應該被認定非為可攜式的下載。

二、適用 (Application)

費率准許線上音樂服務和其授權的發行人製作所有因服務營運需要而有關連性的重製物。費率決定也准許服務業者提供 30 秒促銷或其他的預覽，而毋庸負任何責任和報告的義務。

費率並不適用於混合單曲 (medley)。在實體市場中，這些歌曲的使用並不是透過 MLA 而授權，它們屬於不同的交易。並沒有要求對於談判這些交易的人也需要它們提出在線上市場的使用。

三、報告規定 (Reporting Requirements)

線上音樂服務需要提供給 CSI 的資訊少於 CSI 所要求。下列的原則引導決定什麼應該和什麼不應該被提供。第一，CSI 應該取得足夠的資訊讓其辨別何種檔案使用其曲目，而何種沒有。爲了這個理由，線上音樂服務必須報告有關於哪些檔案不需要授權的描述性資訊。一些異議人害怕 CSI 也許尋求利用不屬於其管理曲目的資訊而招募新成員。委員會因為兩點理由認為不需要將這種可能性納入考量。第一，報告期間對於 CSI 太緊迫而可以讓其在這方面獲得重要的利益。第二，沒有理由相信 CSI 過去已經這樣子作，而其考慮在未來亦如此。更不用說，任何相反的跡象將使得委員會改變報告規定，並對於 CSI 得使用資訊的目的加以限制。

第二，對於目前相關市場已經處理的商業方式讓步，CSI 應該獲得非屬於多餘的資訊。CSI 說服委員會，其根據 MLA 所獲得的資訊有相當的不確定性，例如，提供某種程度選擇性和額外性的資訊是正

當的，也就是說，對於清楚的資訊性和有幫助性的資訊，並非多餘。要求線上服務業者提供多於必須程度的資訊，等於處罰了提供 CSI 一開始所需要資訊之人。一般來說，得到最正確資訊的最好方式是對於未遵守的人予以要求並制裁。

第三，CSI 不應該只獲得其需要計算及分配授權費用之資訊，也要獲得將使其不需要求助系統性審核的資訊。這就是委員會要求服務提供整體銷售的資訊，最後 CSI 不同意放棄這項請求的原因，另一方面，關於不需要獲得授權的檔案的財務資訊應該被維持在最低程度。有關於檔案所使用屬於不確定地位的著作之資訊是另一個問題。當 CSI 了解委員會大概不會要求服務提供所有檔案的詳細銷售報告，因此要求至少提供一個月內所有經串流或下載的檔案列表。但委員會將不會對不需要授權的檔案這樣子做。委員會有想過是不是需要提供一些有關使用不確定地位著作的檔案銷售資訊，但最後並未如此做。至少對於本件費率，對委員會來說 CSI 去處理屬於管理曲目的檔案已經夠忙碌了。除此之外，一些線上服務業者已經提供完整的銷售資料給 CSI，只因為這樣子做比較方便。這項議題當到了審議下件費率的時間到來時，將重新被檢視。

第四，如果資訊是重要的，線上服務業者應該提供該資訊，即使此意味著必須從他處獲得。音樂唱片公司總是不提供音樂著作人姓名、錄音物被分配的 International Standard Recording Code（「國際標準錄音錄影資料代碼」）的或有關於專輯的種種資訊予線上音樂服務。這並非足夠的理由讓線上服務業者免於提供資訊。線上服務業者需要授權，它們需要 CSI 的幫助以決定什麼是 CSI 管理的曲目，什麼不是，因此基本的著作權資訊應該被提供。在其他案件中，有助益但不具重要性的資訊，如果有需要也應該被提供。然而，在本件費率中，委員會願意做成一個例外。這是第一個具有重要溯及效力的費率決定，CSI 的授權並不能強迫服務提供資訊，要求唱片公司和線上服務業者迅速地調整其系統可以避免不必要的浪費。然而，目前被討論的

世界性報告方式考量的是包含大多數而非全部的資訊。任何情況下，服務應該被期望於可預見的未來，於所有的案件中提供此方面的資訊。

四、資訊流程 (Information Flow)

根據一開始的運作，線上服務業者將每月報告和更新有關於其本身和伺服器上檔案的基礎資訊。然後 CSI 將告訴線上服務業者哪些檔案使用 CSI 管理的曲目。委員會察覺到如果這樣做的話，委員會核准的費率將系統性的侵犯非 CSI 所代表的權利。但因為實際上的理由，目前難有其他方式可以選擇。絕大部分的原因也許是種種可以被視為所謂「長尾效應」(long tail effect) 對於市場的適用。第一，市場一開始受直到 1989 年仍在加拿大存在的強制性授權所架構，而這種情況仍然於美國存在。第二，市場需要需要裝置 (players) 迅速地數位化和傳回並不容易辨認權利所有人的分類資訊。第三，要求提供任何可取得的資訊意味著，很多被提供的資訊也許只被使用一點。可以理解的是，沒有人希望為了去決定誰擁有權利花費資源於無授權費用產生的事物上。這將是於隨後的程序中將被重新檢視的議題。

每個月，線上服務業者將報告 CSI 需要的資訊以計算積欠的授權費用，而 CSI 根據每個服務提供的報告給予發票。異議人要求有自行計算授權費用或要求 CSI 計算費用的選擇權，將會製造不必要的確定性和遲延。報告和付費日期已經被設定以讓 CMRRA 每季有 75 天得分配授權費用。經由分配報告義務，將可以輕易被達成此目的。因為這個理由，資訊每個月將被交換，即使是每季只支付一次費用。

關於資訊鍊 (information chain) 中的 CSI 有某種重要性。例如，因為系統不是完全的自己回報 (self-reporting)，有可能線上服務業者因為非屬於本身所擁有的錯誤而支付不正確的授權費用。線上服務業者不應該為了 CSI 錯誤的後果負責。委員會已經分別重述調整支付

費用的處理及對於花費和利益審核負責的一般規定。委員會不同意 CSI 的要求，也就是只有當錯誤的費用支付單純是 CSI 的錯誤和疏忽所造成時，責任才被轉換到 CSI 身上。委員會不期望將一個共同錯誤的所有義務由一方承擔。另一方面，委員會不准許異議人審核 CSI 的帳冊。CSI 將提供詳細的授權費用計算，這對於線上服務應該足夠予以查核被要求的支付費用是否正確。

五、授權終止 (Termination of the Licence)

CSI 要求費率在如果服務不支付授權費用的情況下、在不遵守授權決定的情況下、在破產或無力清償的情況下，提供得終止授權的權利。目前只有另一個費率這樣作，那就是 the Canadian Broadcasters Rights Agency (CBRA) 的媒體螢幕費率(Media Monitoring Tariffs)。但異議人並不同意這個提議。它們指出在 Bankruptcy and Insolvency Act(破產及無力清償法案, BIA)和 Companies' Creditors Arrangements Act (公司債權人安排法)的一些條文都禁止合約的終止。委員會的瞭解是 BIA 將著作權視為不一樣地議題。就如同 BIA 第 83 條條文所規定，對委員會而言，看起來如果著作權授權因為法律而終止（也就是於授權合約中並未提供這樣的方案），那麼更加不用說，授權本身不應該提供破產人於授權中獲得利益。委員會找不到理由為何著作權所有人應該補助一個無法清償的營運行為。除此之外，委員會寧願讓傳統法院決定本件費率決定中的規定是否有效。

BIA 第 65.1(1)和(2)條規定禁止 CSI 終止授權，只因為授權費用在提出 notice of intention or proposal 前積欠一段時間。明顯地，這讓受信託人只要自 notice of intention or proposal 的日期開始時，遵守授權規定就可以使用授權。第 65.1(4)條也提供個人，於 notice of intention or proposal 提出後，對於「授權財產」(licensed property)的使用有權利收取立即的支付，或是取得更多的金錢。在更長的期間，對於無

力清償的服務必需支付更多的授權費用的解決方案也許會被提供。再一次，也許是將這項議題的分析留待另一段期間較適當。

六、安全，TPMs 和其他要求 (Security, TPMs and Other Requirements)

費率並不處理最低的安全要求、科技保護方案 (technological protection measures, TPMs) 的使用、有關線上服務業者應該提供其消費者或消費者同意使用規約等有關於著作權資訊的程度和本質。從一開始，最多同意本件費率要求服務遵守和唱片公司一樣同意遵守的規定。時間的經過，更清楚的發現這樣的規定是多餘的。最近，PureTracks 宣稱開始提供一些沒有附加 DRM 軟體的檔案，最好是嗣後在這個議題是具有意義的程度之時再討論這個議題。

七、過渡規定 (Transitional Provisions)

委員會已經同意遲延提出有關於本件費率經核准前相連期間的報告。CSI 和線上服務間的合約，要求線上服務業者在委員會核准費率前支付暫時性的費用。這些費用和最終費率決定間的不一致性，雖然並不重要，但卻是要相當的謹慎。除此之外，CSI 尚未提供必須提供的報告，以讓線上服務業者知道應該對於哪些內容支付費用。在這種情況下，委員會認為沒有需要為不同利益間的支付提供過渡規定。

八、最終費率

下表提供委員會於 10% 折扣前核准的費率及適用 10% 折扣後的費率：

種類	折扣前的費率	10%折扣後的費率
永久性下載	消費者支付費用的 8.8%。 最低費用： 搭售每檔案 4.5 分， 其他情況每檔案 5.9 分。	消費者支付費用的 7.9%。 最低費用： 搭售每檔案 4.1 分， 其他情況每檔案 5.3 分。
限制性下載	訂購者支付費用的 5.9%。 最低費用： 如果准許可攜式限制性下載，每個訂購者每月 57 分。 如果不准許的話則為 37.4 分。	訂購者支付費用的 5.3%。 最低費用： 如果准許可攜式限制性下載，每個訂購者每月 51.3 分。 如果不准許的話則為 33.7 分。
隨選串流	訂購者支付費用的 4.6%。 最低費用： 每的訂購者每月 29.2 分。	訂購者支付費用的 4.1%。 最低費用： 每的訂購者每月 26.3 分。

無法估計依據本件費率應該支付給 CSI 的授權費用總額是多少。然而，基於最近 Nielsen SoundScan Canada 公開提供的數據，是可以估計本件費率決定對於永久性下載將在 2006 年產生將近 2 百萬加幣的授權費用，於 2005 年將略低於 1 百萬加幣。

第六章 結論與建議

第一節 英國與加拿大之使用報酬率爭議處理 制度

第一項 英國審裁制度之歸納

一、英國著作權審裁處之組成及權限

英國著作權審裁處(Copyright Tribunal)係依英國著作權法第 145 條成立，其主要權限在處理著作利用人與著作權集體管理團體間，有關著作權及鄰接權之授權條款（licence）或授權方案條款（licensing Scheme）的種種爭議。

審裁處之組成成員包括：經與蘇格蘭檢察總長(Lord Advocate, Scottish Minister)商議後，由大法官兼上議院議長(Lord Chancellor)指派的一位主席與兩位副主席，以及由貿易及工業大臣(Secretary of State for Trade and Industry)指派的二至八名一般成員所組成；主席及副主席必需具備擔任法官或律師 7 年以上資格。任期為 5 年一任，主席及副主席最多任職 10，至於一般成員則不得被重複指派。目前英國審裁處由主席、副主席及三名一般成員，共五人組成。

審裁處被視為具備司法特徵之救濟途徑，對審裁處之裁決得向英國或蘇格蘭高等法院民事庭提起上訴。

二、英國審裁處之管轄範圍

英國審裁處之管轄範圍，主要是根據著作權法第 149 條之規定，從 A 至 J，共計有 11 項。本文所介紹之費率爭議處理程序，主要以授權方案或授權之提交(reference)、再提交(further reference)及申請(application)等程序為核心。

三、英國費率爭議之處理程序

(1) 審裁處以專業小組(panel)方式運作，其程序係由一位主席(由主席或副主席擔任)及二名以上的一般成員組成、進行；遇意見不一致時，以多數決方式定其結果。

(2) 名詞定義¹³²：所謂的「授權方案」，必需是由授權團體所實施，且涵蓋二位以上著作人之著作(即我國通常所稱之使用報酬率或費率)；至於「授權」，則是指由授權團體授與，而非依據授權方案為之者。授權方案之提交與申請程序，和授權之提交與申請程序都相同，故對於後者程序不再多論。

(3) 授權方案之提交¹³³：提交人為請求授權人或其組織之代表。又可分成兩種，建議授權方案(proposed licensing scheme)之提交，與現行授權方案(existing licensing scheme)之提交¹³⁴；前者是針對修正或新提出的費率，後者則是針對實施中的費率有爭議時提出。

審裁處裁決及命令的效果為，認可或變更該方案。但是在現行授權方案的情形，因為是屬於實施中費率的爭議，因此在提交程序結束前，原系爭授權方案仍繼續有效。該命令之效力期間，得決定為永久

¹³² 參考英國著作權法第 116 條。

¹³³ 參考英國著作權法第 118 條。

¹³⁴ 參考英國著作權法第 119 條。

有效，或僅於一定期間內有效。

(4) 授權方案之再提交¹³⁵：再提交人為請求授權人或其組織之代表，或方案實施人（即授權團體），於審裁處所做成的命令仍然有效前，得就相關情形之範圍內，再為提交。

但是再為提交有時間上的限制，原則上審裁命令生效後的 12 個月內不得提出，或是有效期短於 15 個月的授權方案，在命令失效前 3 個月內，不得提出。至於再提交的效力是，審裁處得認可或變更該方案，惟在再提交程序結束前，原爭議授權方案仍持續有效。

(5) 授權方案之申請¹³⁶：又可分成兩種，

一是屬於授權方案的情形：當申請人（請求授權之人）依授權方案請求授權時，如果方案實施人拒絕授權、或拒絕代為取得授權、或在合理時間內未能授權或未能代為取得授權者，則此時請求授權之個人，得提出「授權方案之申請」。

另一是在非屬於授權方案的情形：當申請人請求授權的是”不屬於”授權方案的情形時，如有上述情形發生（拒絕授權、或拒絕代為取得授權、或在合理時間內未能授權或未能代為取得授權），且依當時情事乃為不合理，或給予之授權條件不合理時，即可提出「授權方案之申請」。至於所謂”不屬於”授權方案的範圍極廣，甚至包括「雖與授權方案所為之授權類似，但若為相同的處理，反致不合理之產生」時，請求授權之個人，亦得為授權方案之申請。

「授權方案之申請」，其效力為，審裁處得以命令宣告就該特定情形，申請人已獲得授權，或是依審裁處所決定之合理條款，行使權利。該命令之效力期間，得決定為永久有效，或僅於一定期間內有效。

(6) 複審之申請¹³⁷：當審裁處因授權方案之申請，而授與申請

¹³⁵ 參考英國著作權法第 120 條。

¹³⁶ 參考英國著作權法第 121 條之規定。

人利用著作之權時，方案實施人或原申請人得向審裁處為復審之申請；此情形通常是發生在，自審裁處為裁決後，相關背景環境已產生巨大變遷，而有需要重新檢視先前見解之時。

同樣的，除獲得審裁處之特別許可外，複審之申請也有時間上的限制，原則上在系爭命令生效後的 12 個月內不得提出，或是系爭命令有效期短於 15 個月者，在命令失效前 3 個月內，不得提出。至於複審的效力是，審裁處得認可或變更原先所為之命令。

四、英國審裁程序之其他事項與審裁原則

(1) 公告與聽證程序：對於絕大多數之提交案或申請案，審裁處均會在公報上，或其他適當刊物上，公告公眾。案件遞交後，通常以公開方式進行聽證程序，同時作成文字紀錄。

公眾監督：案件一旦經聽證、作成裁決後，當事人提出之所有證據(除合意保密者外)以及相關程序之文字紀錄，均應公開，以供公眾監督，任何人皆得向秘書處申請閱覽相關文件。

(2) 審裁原則：依英國著作權法第 129 條規定，因授權方案或授權之提交或申請，審裁處在認定何謂合理時，應考慮下述兩者因素，

A. 在類似情況下，利用人可以獲得其他授權之可能性；

B. 考慮在類似情況下，可以利用的其他授權。

此外，並應確保適用系爭授權方案的結果，不會在被授權人間產生不合理的歧視。

(3) 競爭報告之影響：根據英國著作權法第 144 條，因競爭委員會(Competition Commission)作成之報告結果，如遇有授權團體之授權將限制被授權人使用著作，或限制著作權人另為授權，或著作權人

¹³⁷ 參考英國著作權法第 122 條之規定。

拒絕以合理條款授與著作權之情形，而有救濟、減輕或避免情事之必要時，貿易及工業大臣、公平貿易處、或競爭委員會依競爭法或企業法之相關規定，將被賦予特定之，例如取消(cancel)或修改授權條款等權力。

第二項 加拿大審裁制度之歸納

一、加拿大著作權委員會之組成及權限

加拿大著作權委員會（Copyright Board of Canada）於1989年2月1日成立，其前身為著作權上訴委員會（Copyright Appeal Board，簡稱CAB）。包含主席及副主席在內，其成員不超過5人，惟主席必須具備現職或退休之法官資格。依規定委員可以是專職或兼職，任期不超過5年，只是在實務運作上，除主席為兼職外，其餘均為全職服務。

加拿大著作權委員會具有實質及程序上的權限，某些權限係由加拿大著作權法明文規定，某些權限則是經由法院實務運作所承認。依著作權法，做出有關授權費用及其相關期間或條件之決定，並得因重大實質變化之情況，變更其之前所做的費率決定。此外，法院的判決也會賦予委員會權限及給予限制。例如，委員會執行職務時得決定其所必須處理之法律問題解釋與適用；對集體管理團體所提出授權費用，委員會也可以制定更高之收費標準；不得盲目地倚賴委員會之前所作過的決定等等，均是由法院針對委員會之職權，以非成文法的判決方式解釋或形成著作權法之外的規則。

著作權委員會做成決定時，得遵循法院通常之執行與程序，或將決定影本經過法院登記，則該決定視為與該法院之判決具有相同效力。

二、加拿大著作權委員會之管轄範圍

值得一提的是，加拿大費率的審議，有部分係屬於「應」事前經著作權委員會決議，有部分則屬於「得」經著作權委員會決議的事項。

依加拿大著作權法規定規定，著作權委員會對於下列範圍之使用授權費率為審議：

(1) 對於音樂著作、戲劇性音樂著作、表演人對上開著作之表演、含有上開著作之錄音物，為公開演播（performance in public）或以電信方式（telecommunication）為公開傳播（communication to the public）；

(2) 受保護著作、表演人表演、錄音物及廣播訊號之公開傳播；

(3) 電視及廣播訊號之再傳輸（retransmission）；教育機構為教育或訓練目的，重製或公開演出廣播電視新聞、新聞評論及其他節目；

(4) 為私人目的重製錄音物。

在這四項管轄範圍中，前二者屬自願性授權，後二者分別屬強制性授權及補償金制度。又在前二者的自願性授權中，第（1）類屬於「應」經事前審議的情形，第（2）類之情形，著作權集體管理團體或利用人可以自行決定是否將費率送交著作權委員會審議，或自行磋商達成合意；只是該費率如果有送交委員會審議的情況下，競爭法的規範將不會適用於該經過審議之授權契約。

三、加拿大著作權委員會之審議程序

(1) 費率送審時間：若屬於舊費率之變更，應在舊授權費率失效之前一年度 3 月 31 日前，以官方兩種語言，提交著作權委員會。

若之前並無核准之授權費率存在時，則著作權管理團體應在授權費率提議生效前一年度 3 月 31 日前提交。

(2) 費率生效日期：經審議後，於 1 月 1 日生效，而該生效期限必需實施 1 個或 1 個以上日歷年（例如從 2003-2005 年）。

(3) 費率審議確定前之暫時性措施：當費率提議尚未經審議通過時，著作權集體管理團體得依舊費率收取授權費用。

(4) 審議程序：

-著作權委員會收到費率提議後，應刊登於公報上，並且註明刊登後 60 天內，潛在費率之使用者或其代理人得向委員會提出異議。

-委員會將異議影本送交集體管理團體，及將集體管理團體對異議之回覆送交異議提出者。

-若有需要時，著作權委員會將舉辦聽證前會議；程序參與者將將寄發質詢書給准許提出證據或可以交互詰問證人之程序參與者，委員會亦得隨時寄發質詢書給程序參與者；可以對質詢書提出異議，若對相關資訊之釐清（包括應保密之議題）無法達成共識，則應提供予著作權委員會做成決定；收受質詢書之程序參與者之回覆，應寄回給寄發質詢書之人而非著作權委員會；以及當程序參與者對於質詢書之回覆不同意時，應該將載明其立場和意見之通知（notice）寄發予回覆質詢書之人。任何無法釐清的意見將送交委員會作最後的決定。為達成此目的，回覆質詢書之人應將質詢書、回覆、不同意者之通知、回覆已經完全的意見，送交不同意之人並向著作權委員會提出。。

-爭點之提交，除應向著作權委員會提出外，應同時送交予全部的程序參與者，提出案件時應包含之文件與內容，於著作權法第 68 條中均有詳細之規定。若程序參與者未對爭點之論據提出說明，將被視為退出程序。

第二節 英國與加拿大費率爭議之實務運作

有鑑於上述所討論之費率爭議都各有其特殊性，較難有一致之審議原則，因此擬以表格方式列示每個個案所涉及之爭點，雙方當事人主張，以及委員會或審裁處之裁決理由或審議原則。在案例中，也可以同時見到，著作權集體管理在自行決定費率時，所持之理由或參考依據。

第一項 英國費率爭議案例彙整

一、英國案例一：衛星電視台新頻道之費率計算標準

<p>背景說明：本案是 Sky 依著作權法第 126 條，向審裁處提交其與 PRS 間之到期授權，裁決確認「頻道」定義為何，及如何適用新頻道費率。</p>			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
(一) 新頻道定義	<p>Sky: 指由許多節目組成，而被安排、行銷為單一服務之節目服務</p> <p>PRS: 指一個分離傳輸的視訊串流，可被訂戶個別使用而透過電視收看</p>	<p>綜合 Sky 與 PRS 主張: 指一個分離傳輸的視訊串流，可被訂戶個別使用而透過電視收看</p>	<p>1. 便於掌握著作利用程度</p> <p>2. 考慮頻道內容重複程度</p>
(二) 新頻道計算	類隨選視訊頻道群組 (NVOD)	以不同頻道、不同起始時間播送相同節目者，非屬新頻道	考慮頻道內容重複程度
	Box Office 影片頻道	<p>1. 同 NVOD 理由，短暫時間經過後重複播送非屬新頻道</p> <p>2. 原則按影片數計算，惟收費應有扣減</p> <p>→Box Office 影片費率</p>	<p>1. 便於掌握著作利用程度</p> <p>2. 考慮頻道內容重複程度</p>
	計次付費 (PPV)	於頻道定義增加: 普通頻道費率及 Box Office 影片費率不包括: (1) 7 天內播送之內容實質上均是重複現有頻道或新頻道者; (2) 內容純為計次付費服務者	考慮頻道內容播送頻率
審裁處費率裁決結果：費率層級化			考慮音樂著作利用程度
收費標準		費率	

1) 新頻道	10,000 英鎊(未變更)
2) 單一影片、單一串流中重複播送	2,000 英鎊
3) 2 部以上影片、單一串流中重複播送	2 部: 4,000 英鎊 3 部: 6,000 英鎊 4 部: 8,000 英鎊 5 部: 10,000 英鎊(與新頻道相同)
4) Box Office 影片費率	<p>定義: 頻道節目純為 7 天內重複播送之一部或多部影片, 而必須就特定影片及播送時間支付額外費用</p> <p>費率公式: Box Office 影片頻道費率=</p> $\alpha \text{ 頻道[每週平均播送影片數} * \text{£ 2,000]} + \beta \text{ 頻道}$ $[\text{每週平均播送影片數} * \text{£ 2,000}] + \dots + \omega \text{ 頻道}$ $[\text{每週平均播送影片數} * \text{£ 2,000}] + \text{特定年度附加費}$

二、英國案例二：航空器內音樂播送之費率

<p>背景說明：本案是英航依著作權法第 119 條，向審裁處提交其與 PRS 間之現行授權方案，請求酌酌「占用因素」、「關閉期間」、「使用因素」及「非 PRS 所屬著作之因素」等費率扣減應考量事項，或比照美國費率，調降目前費率表。</p>			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
(一) 費率 計算公式	機上娛樂服務: 費率= 標準費率*旅客總數÷4÷ 500=應支付費用	計算過於複雜，且需要航空公司 揭露正確資訊	簡化費率計算方式
	起降期間音樂: 費率= ((平均飛行時間*可收聽 機上音樂之旅客總數)÷ 500)*標準費率	計算過於複雜，且需要航空公司 揭露正確資訊	簡化費率計算方式
(二) 費率 扣減考量 事項	BAY: 1. 占用因素→ PRS 接受 2. 關閉期間→ PRS 拒絕 3. 使用因素→未 曾考量 4. 非 PRS 所屬著 作→未曾考量	費率計算是否採納使用因素，應 視市場研究可行性而定	1. 檢視協商歷史 2. 考慮估算方法可行 性與公平性
	市場研究可行性	1. 因取樣規模不同，影響市場研 究誤差幅度大小 2. 除非費率表中詳述問題架 構，否則研究結果容易偏差 3. 系爭費率之市場研究性質特 別，易生不公正	考慮估算方法可行性與 公平性
(三) 國外 費率表比 較	BAY: 1. 因(1)美國為主 要市場；(2)機上娛樂服 務系統相似，應按美國 航空費率調整 2. 此外，英航費率 高於大多數國家	1. 美國: 不適比較原因包括: (1) 計算基礎不同；(2)管制觀點不 同；(3)經營立場不同；(4)授權限 制不同；(5)授權範圍不同 2. 其他國家: 未呈交費率擬定及 考量因素等證據，但英國費率確 有降低必要	1. 考慮市場環境差異 性 2. 檢視費率計算基準 與考量事項
(四) 其他	PRS: 1. 費率就顧客價	1. 費率所占比例不能作為按比	比較服務性質相似與否

營業費率比較	格所占比例 BAY: 2. 電影院費率 3. 衛星播送費率 4. 旅遊巴士費率	例收費之理由 2. 航空旅客屬於俘虜觀眾，且機上娛樂服務具備付費、透過設備使用等特色 3. 航空費率理應高於衛星電視台費率 4. 旅遊巴士無多頻道音訊及公共播音系統，其提供者較類似於背景音樂，巴士乘客並未俘虜觀眾	
(五) 機上娛樂服務成本	回收清潔耳機、螢幕播送影片、節目播送預算、提供服務其硬體投資等成本	左列成本共約每位旅客 1.65~1.9 英鎊，PRS 每位旅客收取 8.7 便士並不合理	比較利用著作其投資成本
(六) 經濟學證據	PRS: 估算音樂對於被授權人之價值 BAY: 經濟理論難以適用在費率決定	價值估算、價值與利潤間因果關係、利潤分配等事項推算不易	考慮估算方法可行性與公平性

審裁處費率裁決結果：標準費率部分（較高費率部分依比例調整）

收費標準	費率	審議原則
1) 授權費率總額	950,000 英鎊→700,000 英鎊(不以美國費率 100,000 英鎊為參考)	1. 縮短國際性商品費率差距 2. 國外費率表比較結果
2) 機上娛樂服務	1. 1996 年起三年內服務使用比例固定為 88% 2. 1996 年: 每位旅客 8.4 便士→5.8 便士	1. 簡化費率計算方式 2. 固定均一費率
3) 起降期間音樂	1996 年每位旅客 0.3 便士(未變更)	1. 簡化費率計算方式 2. 固定均一費率

三、英國案例三：衛星電視台音樂著作公開播送之費率

(之二)

<p>背景說明：本案是由 Sky 依著作權法第 126 條，向審裁處提交其與 PRS 間之到期授權，請求審裁處決定 1995 年及其後衛星數位電視節目播送之費率數額，應以節目觀賞時數之百分比，抑或以相關收益之一定比率，作為費率計算之基準。</p>			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
<p>(一) 收益基準</p> <p>PRS: 以相關收益之 3% 計算費率 (1,700 萬英鎊)</p> <p>扣減: 零售方式付費之衛星直播 (DTH) 訂戶，及播送其他電視台頻道所得收益</p>	各國過去相關案例	<ol style="list-style-type: none"> 1. 無任何計算方式係「原則上」正確，須視個案決定其合理性 2. 以收益基準計算，應證明音樂利用與收益間有足夠關聯性 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 考慮市場環境差異性 2. 適當連結/充分關聯
	PRS: 已考量廣播市場未來走向	<ol style="list-style-type: none"> 1. 快速變遷的市場不宜適用收益基準 2. 收益增減主要是由於新科技引進、企業風險承擔 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 比較服務性質相似與否 2. 適當連結/充分關聯 3. 風險分擔
	PRS: 易於估算費率	<ol style="list-style-type: none"> 1. 並非收益基準獨有優點 2. 審裁處僅需就本案情形決定合理費率，而非整個廣播產業 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 主張不具相關性 2. 公平性
	PRS: 防止業者變更設置地點	真正誘因為費率數額、非費率計算基準	主張不具相關性
	PRS: 循 Sky 其他授權交易模式	首輪放映影片係採取專屬授權，與本案非專屬授權不同	比較服務性質相似與否

	PRS: 經濟學證據	不能說明音樂與收益間之關聯性	適當連結/充分關聯
審裁結論		<ol style="list-style-type: none"> 1. 音樂利用價值因商品或服務類型不同而有差異 2. Sky 節目利用音樂之型態多為填補空檔的夜間音樂錄影帶節目、附隨音樂或電影原聲帶，幾乎無特色音樂 3. Sky 與 PRS 並非共同冒險夥伴關係，PRS 未承擔任何成本與風險 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 評估著作利用價值 2. 比較服務性質相似與否 3. 風險分擔
(二) 收視率基準 Sky: 按節目觀賞時數之百分比計算費率(190 萬英鎊) 計算公式: $F(\text{每月費率}) = \frac{B(\text{年基本費率之 } 1/12) * VM(\text{每月平均觀賞時數比例})}{VB(\text{基本期間內觀賞時數比例})}$	播送時數問題: 以收看/消費量或播送/利用量作為計算基準?	<ol style="list-style-type: none"> 1. 播送時數能夠反映著作利用程度、價值高低，而多頻道播送服務也具備便利消費者之價值 2. 不過，多頻道播送服務之內容重複，也未能吸引更多消費者，費率計算必須考量此一特色 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 評估著作利用價值 2. 考慮音樂著作利用程度 3. 比較服務性質相似與否
	觀眾數問題: 1. 觀眾之相關性	觀眾與節目播放數量確實相關	適當連結/充分關聯
	2. 以潛在觀眾抑或實際觀眾為計算基準?	<ol style="list-style-type: none"> 1. 若能取得正確的實際觀眾數據，可公平且合理地計算費率 2. 但實際上有困難: 暫定以與地面電視台在英國境內之<u>家庭用戶數</u>相對照，按比例計算費 	簡易且可行之費率表

		<p>率</p> <p>3. 比較後粗估結果為 60 萬~300 萬英鎊，但因整體節目潛在觀眾數少於家庭用戶數，故費率需要下修</p>	
(三) 過去協商結果	<p>PRS: 按播送時數、音樂使用百分比、潛在觀眾數及 RPI 等因素，調整費率為 273 萬英鎊與 438 萬英鎊</p>	<p>1. 若按播送時數增加的 50% 計算，收視率及 RPI 按 100% 計算，1995 年費率為 250 萬英鎊；如按播送時數增加的 100% 計算，費率則為 350 萬英鎊，相當於 PRS 提出兩個費率數額之中數</p> <p>2. 根據經驗，「半數播送時數」為合理之決定</p> <p>3. 而由於音樂利用額外增加之費用、新頻道價值來源未能充分證明，故以 350 萬英鎊為費率上限</p>	<p>1. 檢視協商歷史</p> <p>2. 評估著作利用價值</p> <p>3. 適當連結/充分關聯</p>
(四) 費率比較	<p>英國其他廣播公司費率:</p> <p>1. PRS: BARB 資料是否適當</p>	<p>1. 有關 Sky 頻道及數位技術影響的資料蒐集系統堅實</p> <p>2. BARB 調查範圍外之收視:</p> <p>(1) 未涵蓋英國以外地區→斟酌其影響</p> <p>(2) 未涵蓋愛爾蘭衛星直播用戶→證據不充分</p> <p>(3) 未涵蓋家庭錄影及智慧卡情形→影響不大</p> <p>(4) 排除特定計次付費音樂會→重新統計</p> <p>(5) 僅涵蓋家庭內收視→避免不當增加收視比例</p>	<p>1. 考慮證據充足與否</p> <p>2. 適當連結/充分關聯</p> <p>3. 公平性</p>
	<p>2. Sky: 以實際收視率為計算基準</p> <p>1995 年費率範圍: 136 萬~177 萬英鎊，以 150 萬英鎊為建議數</p>	<p>當電視台間播送時數差異大時，實際觀眾數無法正確反映使用音樂目錄的程度</p>	<p>1. 考慮音樂著作利用程度</p> <p>2. 適當連結/充分關聯</p>

	歐洲其他國家費率	1. 費率比較必須建立在客觀基準上，並綜合考量所有相關因素 2. 比較國外費率必須考量到市場環境差異，遠比國內費率複雜	1. 客觀比較基準 2. 考慮市場環境差異性
審裁處費率裁決結果：			
收費標準	費率	審議原則	
1) 基本費率	1. 參考計算方式包括: (1)「潛在收視率比較」(60 萬~300 萬英鎊) (2)「Mr. Palmer 方式」(350 萬英鎊) (3)「Mr. Palmer 方式，但計算方式改為：按播送時數增加的 50%計算，收視率及 RPI 則按 100%計算」(250 萬英鎊) (4)「實際收視率比較」(136 萬~177 萬英鎊) 2. 1995 年: 275 萬英鎊=150 萬英鎊(A: 基本費率)+ 125 萬英鎊(B: 附加費)	1. 特別考量「播送時數」及「BARB 調查範圍外之收視」因素 2. 評估著作利用價值	
2) 費率調整	1. 逐年調整項目包括: (1) A 基本費率(X)隨觀賞時數增加比率(V%)及 RPI 增加比率(R%)變動 (2) B 附加費(Y)隨播送時數、RPI 增加比率及其他因素變動 (3) 頻道增減費用: 每週播送達 20 小時以上之每一新頻道的均一費率為 1 萬英鎊，未達者依比例減少；並依 RPI 調整 (4) 類隨選視訊頻道群組(NVOD)按單一新頻道的均一費率計算 2. 調整公式: 費率= $(X+V\% X+R\% X)+(Y+ R\% Y)+$ 頻道增減費用	1. 評估著作利用價值 2. 考慮音樂著作利用程度 3. 整體評估證據及商業環境而為價值判斷	

四、英國案例四：音樂聯合線上授權之費率

背景說明：本案是由包括 BPI、Yahoo!、Napster、SONY、iTunes 等 12 名提交人及參加人，向審裁處提交其與 MCPS、PRS 及英國詞曲創作者協會間有關線上音樂服務之授權方案，請求決定永久性下載、限制性下載及隨選串流/網路廣播等三大類服務之適當費率。			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
(一) 比較費率之適當性	MSPs: New JOL 欠缺關聯性	<ol style="list-style-type: none"> 1. 專家證詞認同 2. Vodafone 廣播 DJ 服務與 New JOL 間具備利益關係 3. 參與協商者之服務均屬於音樂價值鏈一環 4. 線上音樂產業發展與變動性質特殊，參與協商者不僅為重量級業者，且充分考量各種商業因素 5. MSPs 未參與費率協商 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自願買賣雙方測試 2. 適當連結/充分關聯 3. 檢視協商過程 4. 考慮證據充足與否
	MSPs: 最低數額無擬定必要	<ol style="list-style-type: none"> 1. 該條款目的係確保授權人獲得最小限度補償 2. 參與協商者態度軟化 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 公平性 2. 檢視協商過程
	MSPs: 按商業廣播或 CRCA 協議調整	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商業廣播費率不適比較原因包括: (1)線上服務與離線服務性質不同；(2)線上服務音樂利用程度增加，價值與音樂貢獻程度同時增加 2. CRCA 協議費率不適比較原因包括: (1)網路傳輸不在其授權型態之列；(2)未授與線上服務需要之機械重製權 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 檢視協商過程 2. 比較服務性質相似與否 3. 評估著作利用價值
	MSPs: New JOL 服務類別不適當	<ol style="list-style-type: none"> 1. New JOL 係由網路廣播相關業者擬定 2. 不宜援引複雜、具爭議的外國法律概念解釋，而忽視本國授權實務情形 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 適當連結/充分關聯 2. 考慮市場環境差異性
(二) 毛收益之定義	New JOL 定義過於廣泛、模糊，與特定廣告收益間無充分因果關聯	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建議刪除 E.項定義(被授權人從第三人為使使用者透過被授權服務，接觸或購買其服務而支付之佣金，所得(或可得)之收益) 2. 指定獨立線上裁決者，建立爭議解決機制 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 適當連結/充分關聯 2. 公平性 3. 是否為利用人可控制行為

		3. 排除搜尋贊助廣告、網頁內容重新調整所生之收益	
	Alliance: 音樂重要性	1. 置入廣告可能會分散音樂的消費吸引力 2. 實際提供音樂未必能建立與廣告收益間之關聯性	適當連結/充分關聯
	Alliance: 音樂網站	涵蓋範圍缺乏明確界線	定義明確程度
	MSPs: 費率扣減項目包括 1. 廣告成本 2. 視聽素材 3. 新型態之折扣	1. New JOL 為適當比較費率 2. 視聽素材具備獲益潛力	1. 比較費率 2. 評估著作利用價值 3. 考慮證據充足與否
	<u>完整音樂價格:</u> 1. 串流內廣告	1. 屬於毛收益範圍 2. 音樂與廣告在視聽產品中處於共生關係 3. 修正 New JOL 定義(b)項: 被授權人於被授權服務中置入第三人之串流內廣告, 使其在音樂實際傳送之期間, 或緊接著傳送開始或結束時播放, 藉由贊助或佣金等方式, 因此所得(或可能)之收益	適當連結/充分關聯
	2. 串流外廣告: (1) 純音樂網頁 (2) 混合網頁; Napster、MucisNet、SONY 主張之「首頁優待」	1. 純音樂網頁: (1)屬於毛收益範圍 (2)廣告與音樂之關聯性與串流內廣告相當於→應於定義中指明 2. 混合網頁: (1)網頁主要部分為實際提供音樂時, 屬於毛收益範圍 (2)以「分配」評估關聯性 不僅複雜且不精確 (3)以「主要部分」評估: (忽略廣告不計)視覺觀察網頁內容實際所占區域大小; 實際提供音樂占整體 75% 以上, 即為主要部分	1. 適當連結/充分關聯 2. 簡易且可行之費率表

	<p><u>非完整音樂價格</u>：</p> <p>1. MNOs 爭議 重點主張之「免費提供」</p>	<p>1. <i>AIRC v PPL</i> 案使用之「不得已而求其次」理由是否能建立音樂播送與廣告間之充分關聯，並不清楚</p> <p>2. 以免費或補貼方式提供音樂實際上會吸引消費者，故存在另一種密切關聯；至於補貼程度則忽略不計</p>	<p>1. 適當連結/充分關聯</p> <p>2. 簡易且可行之費率表</p>
	<p>2. iTunes 爭議 重點主張之「刻意壓低價格提供」</p>	<p>3. iTunes 建議之刻意壓低價格部分之費率收益計算，實際操作有困難</p>	

審裁處費率裁決結果：僅純網路廣播費率部分數額變更

收費標準	費率	最低數額	審議原則
永久性下載	8%	每次下載 0.04 英鎊；因大量曲目或老舊曲目，按程度減至 0.02 英鎊	
限制性下載或隨選服務	8%	行動電話訂購：每訂戶每月 0.6 英鎊 個人電腦訂購：每訂戶每月 0.4 英鎊 限制性訂購：每訂戶每月 0.2 英鎊 其餘：每一向公眾提供之音樂著作 0.0022 英鎊	
特殊網路廣播	8%	未訂購：每一音樂著作 0.0022 英鎊 已訂購：最低數額依誠信協商	
特製或互動式網路廣播	6.5%	每一訂購用戶每月 0.22 英鎊；或 每一向公眾提供之音樂著作 0.00085 英鎊	
純網路廣播	6.5% → 5.75%	每一訂購用戶每月 0.22 英鎊 → 0.2 英鎊 ；或 每一向公眾提供之音樂著作 0.0006 英鎊 → 0.00055 英鎊	整體評估證據及商業環境而為價值判斷
行動永久性下載及其他行動服務		費率及最低數額適用上述服務規定；而行動電話永久性下載其收益額減少 15%，其他行動電話服務其收益額減少 7.5%	

第二項 英國費率爭議案件處理期間

案例	提交或申請年度	聽證日期	暫時裁決	最終裁決	審裁命令	審裁期間 ¹³⁸
英國案例一： 衛星電視台新頻道之費率計算標準	1996	1998/7/10		1998/10/19	1999/1/15	約 6 個月 ¹³⁹
英國案例二： 航空器內音樂播送之費率	1997	1997/12/8-10, 12	1998/1/12	1998/5/14		約 5 個月
英國案例三： 衛星電視台音樂著作公開播送之費率(之二)	1996	1997/9/18, 22-26, 29-30; 10/2-3	1997/12/3			至少 1 年 2 個月
英國案例四： 音樂聯合線上授權之費率	2005/6/28 ¹⁴⁰	2006/9/28; 11/14-17, 20-24, 28; 12/5-8; 2007/1/15-17, 7/16-17	2007/7/19			約 2 年

¹³⁸ 由於紀錄中未必記載當初送審日期，如有確定提交或申請日期，以該日為計算起點；若無，則以第一次聽證日期為起點，計算審裁期間至少的長度。

¹³⁹ 若併合案例三暫時裁決的審裁期間長度，*Sky v. PRS* 此提交案總共審裁期間，至少為 1 年 8 個月。

¹⁴⁰ “Downloading”(JOL) decision, CT 84-90/05, Annex 1, *Dramatis Personae and Chronology*, at 88.

第三項 加拿大費率爭議案例彙整

一、加拿大案例一：2003-2007 年商業電台公開演播之

費率決定

背景說明：本案是關於 SOCAN 與 NRCC 對商業廣播電台於 2003 年到 2007 年使用其管理之曲目所作成之費率決定（1.A 號費率）；本件中僅有加拿大廣播組織協會（簡稱 CAB）提出異議。

SOCAN 所提出的 1.A 號費率是，商業廣播電台音樂著作的公眾傳播權費率；NRCC 是鄰接權管理團體，管理表演人及錄音物製作人之權利。委員會是以 SOCAN 的 1.A 費率作為基礎，來設定「音樂著作作者之權利」與「表演人及製作人報酬」係一對一之關係。

案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
(一) 費率爭議	<p>1. SOCAN 則提議 2003 年、2004 年為電台總收入之 5%，2005 年至 2007 年則為總收入之 6%。低使用音樂電台則分別支付 2.2% 和 2.6%。</p> <p>2. NRCC 提議之費率為電台年度廣告收入中，第 1 個 625,000 加幣應繳納 2%，接下來的 625,000 加幣應繳納 4%，其他部分則為 6%。低使用音樂電台則支付上開費率之 43%。</p> <p><u>依此計算模式，全天播放受保護音樂著作之受保護錄音物之電台，將會支付全部收入之 19.5%。</u></p>	<p>1. 委員會不採納 NRCC 提議之費率計算方式，認為該模式具高度不穩定性。</p> <p>2. 委員會認為費率應該調漲：</p> <p>a. 音樂較委員會之前之認定更具有價值。委員會認為 SOCAN 管理的歌曲重要性，調整幅度約在 10% 到 15%，委員會謹慎地以調漲 10% 計算，即費率在 3.5% 左右。</p> <p>b. 廣播比以往使用更多音樂。依研究調查廣播使用錄音物之資料顯示，電台音樂使用之增加應高於 10.6% 以</p>	<p>1. 委員會先設定一個整體之費率，然後再由同類的集體管理團體分配之。</p> <p>2. 委員會反對參考美國費率作為加拿大商業廣播費率之比較基礎，理由有四（請參閱本文內之說明）。</p>

	<p>3. 異議人 CAB 則主張，提議之費率與電台廣播業者使用音樂所獲得之利益不成比例。CAB 相信著作權管理團體管理之曲目價值降低，故費率應該減低。</p>	<p>上，達 13% 或 13% 以上。委員會採保守態度，以 10.6% 採計，費率在 3.9 左右。</p> <p>c. 今日廣播更有效率地使用音樂。委員會認為電台年度收入增加的 5% 到 10% 可以拿來作為補償音樂權利人對電台的貢獻；因此授權費用產生的增加範圍在 4.1% 到 4.3% 之間。委員會選中間值，費率在 4.2% 左右。</p>	
<p>(二) NRCC 與 SOCAN 費率之間的關係</p>	<p>1. NRCC 提議分配比例應為：1/3 著作人，1/3 錄音物製作人，1/3 表演人。</p>	<p>1. 委員會仍然維持 NRCC 與 SOCAN 間 1:1 的關係。</p> <p>2. 委員會注意到 NRCC 管理之曲目佔所有錄音物的 50%，而非 45%；故 NRCC 的收費比率應為 2.1% 或 SOCAN 費率的一半。</p>	<p>1. 著作人與鄰接權人的費率關係是（著作人）：（錄音物製作人與表演人）= 1:1。</p>
<p>(三) 小型電台之費率</p>		<p>1. 委員會認為，年度廣告營收未超過 125 萬加幣的小型電台，因獲利能力不足以吸收兩像調漲的費率，應繼續依現行費率給付權利金。</p>	<p>1. 委員會最後決定兩個分級制度：<u>年度廣告營收未超過 125 萬加幣的電台</u>與<u>其他超過 125 萬加幣的電台</u>。</p>
<p>(四) 低音樂使用量電台之費率</p>		<p>1. 委員會決議，低音樂使用量之電台應向 SOCAN 支付 1.5% 費率，向 NRCC 支付 0.75 費率。</p>	
<p>(五) 談話性電台之</p>	<p>1. NRCC 主張，因為管</p>	<p>1. 委員會決議，NRCC</p>	

<p>費率</p>	<p>理困難，建議不要將談話性電台納入費率分類項目中。</p> <p>2. CAB 仍要求SOCAN 費率中應納入此一分類。</p>	<p>及SOCAN 費率表中都無須增加此項費率分類。</p>	
<p>(六) 最終費率</p>		<p>1. SOCAN 部分： 年度廣告收入中第一個 125 萬加幣支付 3.2%，其他超過 125 萬加幣部分則為 4.4%；低使用音樂電台則支付 1.5%。</p> <p>2.NRCC 部分： 若年度廣告營收為 125 萬加幣或以下，或無法定豁免的電台，則支付 1.44%，超過 125 萬加幣之商業廣播電台支付 2.1%；低音樂使用電台則支付 0.75%。</p>	

二、加拿大案例二：2003-2007 年 SOCAN 手機鈴聲公

開傳輸之費率決定

背景說明：在加拿大傳輸使用音樂著作的手機鈴聲者，必須獲得音樂著作之重製權跟公開傳播的授權。除此之外，如果傳輸的是「原音鈴聲」(mastertone)，尚必須獲得表演人表演及錄音之重製授權。至於本案則只是關於 SOCAN 提出 2003-2007 年手機鈴聲公開傳播權的費率。			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
<p>(一) 幾個法律爭點</p> <p>(1) 音樂鈴聲是否使用音樂著作之「實質部分」(substantial part)</p> <p>(2) 傳輸鈴聲是否牽涉「公開傳輸」</p>	<p>1. 異議人承認下載鈴聲屬於利用電訊方式的傳播，但主張該傳播並非對公眾傳播，而是屬於著作權法不保護的範圍。</p>	<p>委員會認為：</p> <p>(1) 音樂性的手機鈴聲構成對音樂著作實質部分的使用。</p> <p>(2) 利用網際網路購買音樂性之手機鈴聲之傳輸，是涉及公開傳輸。</p> <p>因此有必要對手機鈴聲的傳輸訂定費率。</p>	
<p>(二) 手機鈴聲公開傳播權的費率參考基礎點</p>	<p>1. SOCAN 認為「手機鈴聲」與「付費音訊市場」具有相似性，所以「付費音訊市場」的費率應可以適用在本案，以 10% 為恰當。</p> <p>2. 異議人主張，加拿大之前未曾對於手機鈴聲市場的音樂傳輸行為收費，故建議參酌國外費率。參考之後，得出來的參考如下：</p> <p>(a) 公開傳播權利之費率介於手機鈴聲</p>	<p>1. 委員會未採納 SOCAN 及異議人的這兩種主張。</p> <p>2. 委員會的決定是</p> <p>-手機鈴聲市場對於音樂著作重製權有效的費率約為 12%，</p> <p>-公開傳播權對於重製權之比例為 1/2，</p> <p>-因此最後計算出手機鈴聲公開傳播權費率為 6%。</p>	<p>1. 委員會認為，「付費音訊」與「手機鈴聲」是非常不同的產品，也以非常不同的方式使用音樂，因此不能作為有用的參考。</p> <p>2. 委員會認為，因為對外國費率欠缺足夠之資訊，因此加拿大以外的參考價格不能作為費率決定之起算點。</p> <p>3. 最後委員會決定計算的方式是，先決定音樂著作重製權之平均費率，然後決定手機鈴聲傳播費率對於重製費率之比例，然後再將適用該比例以決定傳播權利</p>

	<p>零售價格之 1.1% 至 5%；</p> <p>(b) 公開傳播權利價格與重製權利價格之比例在於 0.1 到 0.54 之間；</p> <p>(c) 兩個權利總支付費用介於 7.7% 到 15%。</p> <p>應用這些因素及加拿大市場相關的資訊後，異議人歸納出加拿大手機鈴聲市場中傳播權利的可支付授權費用為 0%到 5.4% 之間，其最後要求委員會制定之費率不應超過 1.5%。</p>		<p><u>之授權費用。</u></p>
<p>(三) 手機鈴聲公開傳播權費率</p>	<p>1. SOCAN 主張，2003 年手機鈴聲提供者應支付營收的 10%，最多支付 7,500 加幣。2004 年，支付營收的 10% 或每提供一首手機鈴聲支付最低授權費用 10 分。2005 年開始，支付營收的 10% 或每提供一首手機鈴聲支付最低授權費用 20 分。</p> <p>2. 異議人主張，即使支付義務存在，授權費用不應超過手機鈴聲提供者營收的 1.5%。他們認為，鈴聲交易主要係處理重製權，傳播僅是偶然</p>	<p>委員會決議：請參閱 8. 最終費率。</p>	

	且附屬，故費率應該反應這項事實。		
(四) 原音鈴聲與合成鈴聲的費率問題	<p>1. SOCAN 要求所有的鈴聲應是用相同的費率。</p> <p>2. 議人則主張合成鈴聲跟原音鈴聲間應該適用不同的費率。原音鈴聲之所以有較高零售價格，反應的並不是音樂著作的貢獻，而是錄音物的貢獻。這些費用應支付給表演人而非音樂著作的作者人。</p>	1.委員會決定，原音鈴聲和合成鈴聲的費率比例都是一樣的。	
(五) 最低費率	<p>1. SOCAN 提出 2004 年每首手機鈴聲最低授權費用為每首 10 分，2005 年則為每首 20 分。SOCAN 並建議最低授權費用，以便處理手機鈴聲被免費散布或與其他產品搭售而無法決定價格的情形。</p> <p>2. 異議人建議不要有最低授權費用，或是將最低授權費用訂得很低。</p>	1.委員會訂定，每首手機鈴聲最低授權費用為 6 分，適用於 2004 年及 2005 年。	1. 委員會認為，最低授權費用除了要反應 SOCAN 授權的管理費用外，更主要的是要反應音樂本身固有的價值。因為免費手機鈴聲中的音樂之固有價值並非為零，最低授權費用可以反應出此考量。
(六) 支付授權費用的上限	1. SOCAN 提出 2003 年每季授權費用上限為 7,500 加幣。	1.委員會接受此上限之設定。	
(七) 最終費率		1.2003 年到 2005 年，對於需要 SOCAN 授權之手機鈴聲，授權費用為 <u>訂購者支付之費用扣除網路使用費</u>	

		<p>後 6%。</p> <p>2. 2004 年及 2005 年 每首手機鈴聲最低授 權費用為 6 分；</p> <p>3. 2003 年每個被授權 人每季授權費用最多 支付 7,500 加幣。</p>	
--	--	--	--

三、加拿大案例三：1991 年 SOCAN 費率決定

背景說明：本案是由著作權集體管理團體 SOCAN 向加拿大著作權委員會主動提出；審議 1991 年 SOCAN 音樂著作及戲劇性音樂著作之公開演播（Public Performance）費率			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
（一）費率變動調整之考量依據	SOCAN 建議採消費者物價指數（CPI）作為調整依據較為恰當。	委員會仍舊使用工業生產物價指數（IPPI）作為調整依據。	因在調整費率的授權費用時，必須考量購買力之損失，所以委員會再次採用 IPPI 作為調整依據。
（二）關於費率公式之欠缺一致性	SOCAN 對費率的欠缺一致性提出三點解釋理由： 1.是肇因於以前個別環境下所創造和發展的產物； 2.使用者很少抱怨費率結構的不一致； 3.為了讓使用者方便 SOCAN 管理的音樂，費率結構應准許用簡單計算方法。	委員會同意 SOCAN 的三點理由。 委員會認為，一致性的要求，並不必然帶來一系列統一的費率。但一致性也暗示著將要採用更複雜的費率結構。 委員會知道費率結構合理化將是更長期的任務，因此同意 SOCAN 於聽證會所承諾的，將重新考慮並盡快處理這個問題。	1.整體費率的結構應具有一致性。
（三）CAPAC 與 PROCAN 合併成 SOCAN 後對費率的影響	SOCAN 提出兩項說明： 1.環境造成合併，實質上不會減少競爭並且帶來效率。 2.SOCAN 所提出的費率應即為 CAPAC 與 PROCAN 授權費用的總額。除了費率計算較為簡單之外， <u>還因為過去委員會總是先作出使用者支付授權費用的總額，然後再於數個</u>	1.委員會基於效率的觀點，同意其合併。 2.對 SOCAN 所提之費率審議，請見下述「 （四）對 SOCAN 特定費率的反對意見 」。	

	<u>同類著作權管理團體</u> 間為分配。		
(四) 對 SOCAN 特定費率之反對意見			
1. 關於 1.A (商業電台) 費率 * 爭議點: 應放棄對商業電台適用單一費率	<p>從 1977 年起, SOCAN 收取商業電台淨收入之 3.2%,</p> <p>-SOCAN 主張維持單一的費率, 複數的費率將危害費率的簡單性, 此外, 費率也已經在商業電台與公共及其他非商業電台間, 做出區別。</p> <p>-CFMX 和 CFRB 兩家商業電台, 要求比其他商業電台支付更低費率的可能性: 音樂使用低於全部廣播時間 10% 的電台, 支付 0.5 -0.6%; 低於 25% 的電台, 支付 0.8%。</p>	<p>1. 委員會同意使用受保護的音樂時間低於全部廣播時間的 20%, 可以適用較低的費率標準;</p> <p>2. 委員會決定將較低費率的標準設為 1.4%。</p>	<p>1. 這項比較本身設定的費率是 1.12% 到 1.15% 之間; 委員會之所以微幅調高成 1.4% 的原因是考慮到, 電台因為概括授權而得以接觸到全部 SOCAN 所管理的曲目的利益。</p> <p>2. 考慮音樂利用的程度。</p>
2. 關於 1.B (非商業性、社區及校園廣播電台) 費率 * 爭議點: 非商業電台是否應以 <u>營運費</u> 做為費率的計算標準	<p>1987 年起, 非商業電台支付 CAPAP 和 PROCAN 授權費的總額是其營運費的 3.2% 計算。</p> <p>1. SOCAN 主張, 繼續維持費率為<u>營運費</u>的 3.2%。</p> <p>2. NCRA 代表共 70 家校園及社區電台的成員, 認為目前的費率計算公式應該被廢除, 主張每家電台每年支付</p>	<p>1. 委員會反對 ARCQ 的提案。認為 ARCQ 成員電台廣告收入的百分比從 33%-85%, 差異太大, 會造成類似電台間的不公平。</p> <p>2. 委員會最後仍決定, 以非商業電台的<u>營運費</u>作為費率的計算標準是合理的。</p> <p>3. 至於費率的高低, 減低到介於 3.2%-2.7% 之間。</p>	<p>1. 非商業電台是以<u>營運費</u>做為費率的計算標準。</p> <p>2. 委員會在決定費率高低時, 認為依據<u>聽眾占有率</u>支付授權費用將會達成更公平的結果;</p> <p>3. 此外, 一個公平的費率也應該就<u>著作使用者的財務情況</u>作出考量。</p>

	100 加幣的授權費用。 3.ARCQ 代表魁北克省 25 家社區電台，主張商業和非商業電台均應以 <u>廣告收入的 3.2%</u> 作為授權費用。		
3. 關於 1. C (CBC 加拿大國家廣播電台) 費率 * 爭議點: CBC 電台認為其比一般商業電台使用較少的受保護音樂著作的因素，應納入費率的考量。	1. SOCAN 主張繼續維持原費率。 2. CBC 認為其比一般商業電台使用較少的受保護音樂著作，要求降低費率。	委員會決定 CBC 費率的計算公式： 商業電台授權費×聽眾占有率×使用受保護音樂占商業電台的比例， $22,863,165 \times 10.86\% \times 45\% = 1,117,323$ (加幣)	1. 考慮廣播電台的聽眾占有率 (CBC 的聽眾占有率約 10.86%) 2. 考慮電台使用受保護的音樂占商業電台的比率 (CBC 使用的音樂約只有商業電台 45% 左右)
4. 關於 2. B (安大略電視台) 費率 * 爭議點: 決定新年度的費率數額	1. SOCAN 要求安大略電視台於 1991 年應支付 348,940 加幣，較 1990 年增加 5%。 2. 安大略電視台於 1990 年實際支付 332,327 加幣，比委員會核定的數額少。	委員會決定 1991 年的授權費是 339,638 加幣。	1. 採用 IPPI 指數作為調整依據。 2. 計算 1990 年的授權費，應以安大略電視台於 1990 年實際支付的費用為基準，而不是以委員會核定的費率為基準。
5. 關於 2. C (魁北克廣播電台) 費率 * 爭議點: 決定新年度的費率數額	1. SOCAN 要求魁北克電視台於 1991 年應支付 286,600 加幣。	委員會決定 1991 年的授權費為 224,430 加幣。	1. 採用 IPPI 指數作為調整依據。 2. 1991 年的授權費是考量 1990 年支付的金額 (219,600 加幣) 再加上物價指數的增加所做的調整。
6. 關於 2. D (CBC 電視台) 費率 * 爭議點: 決定新年度的費率數額	1987 年 CBC 電視台使用音樂支付的授權費率為 <u>廣告收入</u> 的 2.1%，之後每年依協議隨物價指數調整。 1. SOCAN 要求 1991 年授權費應增加 5%，為	1. 委員會不同意 CBC 電視台適用和魁北克電視台適用之相同費率公式。 2. 委員會認為，費率的決定應考率觀眾占有率 (26.53%)。	1. 採用 IPPI 指數作為調整依據。 2. 考慮 CBC 電視台的觀眾占有率。

	<p>6,200,075 加幣。</p> <p>2. CBC 電視台要求和魁北克電視台適用相同費率公式，1991 年授權費為 4,475,98 元。</p>	<p>3. 委員會決定出的費率是，依 1990 年第 2.A (商業電視台) 費率數額的 26.53% 計算，為 6,098,266 加幣。但 SOCAN 和 CBC 電視台覺得需要時，可以調整此費率。</p>	
<p>7. 關於第 4 號 (音樂會) 費率</p> <p>* 爭議點：是否提高最低費用的標準</p>	<p>SOCAN 於 1990 年提出的費率為 CAPAC 和 PROCAN 兩家費率的總和，最低費率為 69.30 加幣。</p> <p>1. SOCAN 於 1991 年提出的費率為 1990 年最低總額增加 5%。</p> <p>2. BCL Entertainment Corporation 和 Canadian Association of Arts Presenters 反對 SOCAN 的最低費率為 CAPAC 和 PROCAN 兩家結合後的費率總和。</p>	<p>1. 委員會質疑現行的費率公式是否可以達成對音樂的貢獻做出公平的補償了；但這項議題與是否提高最低收費標準無關。這些最低費用是適用於加拿大日慶典、教堂表演等使用。</p> <p>2. 委員會決定繼續維持最低額為 20 加幣。</p>	
<p>8. 其他費率</p>		<p>1. 委員會核准所有其他被提出的費率。</p>	<p>1. 都是以 IPPI 作為費率調整的參考基準。</p>

四、加拿大案例四：2005-2007 年線上音樂服務對音樂

著作重製之費率決定

<p>背景說明：本案是關於「加拿大音樂重製權協會，CMRRA」與「加拿大作家、作曲家及編輯人協會，SODRAC」- 以下簡稱 CSI¹⁴¹ -，提出 2005-2007 年線上音樂服務收取音樂著作重製授權費率，但為數眾多的利用人提出異議（以下簡稱異議人）。</p>			
案例爭點	當事人主張	裁決內容	裁決理由、審議原則
<p>(一) 決定一個適當的費率參考基準點 (proxy)</p>	<p>1. CSI 主張以”手機原音鈴聲下載”，作為永久性下載的費率參考基準點。</p> <p>2. 異議人主張，應該從”唱片公司使用 CD 而重製音樂所支付的費用”作為基準點。</p>	<p>1. 委員會要先決定一個適當的費率參考基準點。</p> <p>2. 決定以目前”<u>重製音樂著作至 CD 上的支付價格</u>”而為決定。</p>	<p>委員會的意見是，</p> <p>1. 手機原音鈴聲與線上音樂下載，是不同的產品而滿足不同的目的。兩種產品也許透過類似的模式傳遞，但難視為足以替代的選擇。</p> <p>2. 永久性下載銷售價格僅為原音鈴聲的三分之一。手機原音鈴聲不具成為永久性下載良好替代的特質，。</p> <p>3. 再者，原音鈴聲市場不夠成熟，未來過於不確定，產業收入和花費尚未達到成長的穩定階段，而難以被視為可依靠的費率參考基準點。</p>
<p>(二) 永久性下載 (permanent download) 費率</p>	<p>1. CSI 要求，<u>淨收入 15%</u>，或對每首音樂著作每次永久性下載收取 10 分。</p>	<p>1. 永久性下載，調整後的費率是每首 7.8 分；或是銷售價格的 8.8 %。</p>	<p>1. 從 2002 年起，<u>CD 重製授權費率</u>是每首 7.7 分，超過每一分鐘或每一片段增加 1.54 分。委員會將以此作為線上音樂重</p>

¹⁴¹

CSI 是 CMRRA 和 SODRAC 為了針對商業廣播電台音樂著作重製行為收取授權費用的目的，於 2002 年所成立的公司。CSI 現由 CMRRA 和 SODRAC 授與專屬權限，管理兩者曲目之授權重製。

	2.異議人聯合提出的聲明，永久性下載為 <u>訂購者所支付費用的 5.3%</u> 。		製權授權參考調整之依據。
(三) 限制性下載 (limited download) 費率	1. CSI 主張，對提供限制性下載服務的業者，如果該服務並不准許於可攜式裝置上重製，則要求收取 <u>淨收入 9.8%</u> 或每位訂購者每月 72 分；如果可於可攜式裝置上重製則為 1.75 加幣。 2.異議人主張，限制性下載為 <u>訂購者所支付費用的 3.5%</u> 。	1. 委員會決定，限制性下載的費率為 5.9%。	1.委員會接受雙方當事人所協議的，認為限制性下載有效的費率應該是永久性下載的三分之二。
(四) 隨選串流線上收聽 (on-demand streaming) 費率	1. CSI 主張，對只提供隨選串流服務的業者收取 <u>淨收入 6.7%</u> 或每位訂購者每月 45 分。 2. 異議人主張，隨選串流是 <u>訂購者所支付費用的 0.5%</u> 。	1.CSI 主張隨選串流的費率應介於「永久性下載和付費音訊服務」之間；異議人則主張應比照參考「商業電台的費率」。委員會未採用異議人的主張。 2.委員會採用 CSI 的建議，並且只設定一個費率，費率結果是 4.6%。	委員會不採納將「商業廣播電台」做為費率參考的基準，理由如下： 1.其認為，音樂對於隨選串流的價值高於商業電台。因為收聽人是為了包括音樂在內的種種理由會選擇商業電台，但收聽人單純只因為音樂的理由，才會選擇收聽隨選串流。 2.廣播電台營運時可選擇不重製音樂著作，但串流服務並沒有選擇的餘地。這樣造成重製權對於串流服務商業電台更具價值。
(五) 是否應設定最低費率	1. CSI 主張，應該設定最低費率。限制性下載的費率較永久性下載	1.永久性下載每首最低費率為 5.9 分；搭售最低費率為每首 4.5 分。	1.雙方均同意應設定最低費率。委員會採納。

	<p>低三分之一；隨選串流的費率則是界於限制性下載和付費音訊服務同意支付之費率之間。</p> <p>2.異議人主張，永久性下載每首的最低費率為 3.85 分。對於准許限制性下載和隨選串流的服務，如果該服務是不准於可攜式裝置上重製，最低費用為每個月 21 分，如果服務准許於可攜式裝置上重製，則每月最低費用為 33 分。</p>	<p>2.限制性下載的費率，不可於可攜式裝置上重製時每月最低費率 37.4 分；而可以於可攜式裝置上重製時則每月最低費率為 57 加幣。</p> <p>3. 隨選串流，委員會採用 CSI 的方法，每月最低費用為 29.2 分。</p>	<p>2.委員會決定，最低費率是以每首完整費率的 2/3 計算。</p>
<p>(六) 費率基礎</p>	<p>1.CSI 要求授權費用的計算基礎，應包括所有收取的收入，包括與這項費率所授權的產品和服務相相關的收入，及廣告收入。</p> <p>2.異議人則爭執，授權費用應該基於消費者使用線上服務所支付的費用。</p>	<p>1.委員會接受異議人的主張，但是是因為不同的理由。</p>	<p>委員會所持的理由是：1. 線上音樂服務除消費者所支付的費用外，未有很多收入。</p> <p>2.在某種程度上，委員會必須知道其他收入的產生，是否是因為使用了 CSI 管理曲目的緣故。一些證據顯示，以廣告為基礎的服務在網際網路上也可以從免費提供音樂而開始服務。但委員會認為，至少在本件費率的有效期間內，<u>這些新服務將維持相當微量</u>；同時，委員會已經決定的<u>最低費用</u>，也應該會從這些服務</p>

			中產生足夠的授權費用。因為這些理由，委員會使用 <u>消費者支付線上服務的費用</u> 作為費率計算的基礎。
(七) 其他原則			
1. 在適用範圍部分			1. 委員會的費率決定也允許線上服務業者提供30秒促銷或其他的預覽，而毋庸負任何責任和報告的義務。
2. 關於報告規定			1. 委員會決定一些原則，引導決定什麼是應該和不需要提供給著作權集體管理團體的資訊。
3. 資訊流程			<p>1. 線上服務業者將每月報告和更新有關於其本身和伺服器上檔案的基礎資訊；然後CSI將告訴線上服務業者哪些檔案使用CSI管理的曲目。</p> <p>2. 每個月，線上服務業者將報告CSI需要的資訊以計算積欠的授權費用，而CSI根據每個服務提供的報告給予發票。</p> <p>3. 異議人要求有自行計算授權費用或要求CSI計算費用的選擇權，委員會反對，認為將會製造不必要的<u>不確定性和遲延</u>。</p>

第四項 加拿大費率爭議案件處理期間

案例	提出日期	著作權委員會	案件處理期間
----	------	--------	--------

		決定日期	142
加拿大案例一： 2003-2007 年商業 電台公開演播之 費率決定	1. SOCAN 提出的費率提議分別於 2002/5/11(於 2003 年適用)、 2003/4/19(於 2004 年適用)及 2003/6/28(於 2005-2007 年適用)公 告於加拿大公報上 2. NRCC 提出的費率提議於 2002/5/11(於 2003-2007 年適用)公 告於加拿大公報上	2005/10/14	約 3 年 5 個月
加拿大案例二： 2003-2007 年 SOCAN 手機鈴聲 公開傳輸之費率 決定	SOCAN 提出的費率提議分別於 2002/5/11(於 2003 年適用)、 2003/4/19(於 2004 年適用)及 2004/5/1(於 2005 年適用)公告於加拿大 公報上	2006/8/18	約 4 年 3 個月
加拿大案例三： 1991 年 SOCAN 費率決定	SOCAN 提出的費率提議於 1990/10/6 公告於加拿大公報上	1991/7/31	約 9 個月
加拿大案例四： 2005-2007 年線上 音樂服務對音樂 著作重製之費率 決定	CSI 於 2004/3/31 提出費率提議	2007/3/16	約 2 年 11 個月

¹⁴² 以最早費率提議之提出及公告日期為計算起點。

第三節 對我國使用報酬率審議實務之建議

在分析整理上述英國審裁處與加拿大著作權委員會之費率審議實務後，大致可歸納出下列幾個審議原則，可供做為我國在使用報酬率審議實務之參考：

一、是否要明文規定審議原則

目前有不少國家，例如德國（著作暨鄰接權受託管理辦法第 13 條第 3 項）、瑞士（著作權法第 60 條）、香港（版權條例第 167 條），在法條中明文規定費率審議時應判斷之標準¹⁴³。

在本研究部分，加拿大著作權法目前對此並無明文規定，但是英國著作權法在此部分則有較詳盡之規定：

（一）一般審議原則

第 129 條：一般應考量事項--不合理之差別待遇(discrimination)

針對就本章規定之授權方案或授權，所為之提交或申請，認定何謂依當時情勢而為合理時，審裁處應考慮下述兩者：

A. 處於相似情況之人可得利用之其他方案或取得之其他授權；
及

B. 前述方案或授權之條款；

並應行使其權力，以確保適用系爭授權方案或授權的被授權人或潛在被授權人，與適用由同一人實施之其他授權方案或所為之其他授

¹⁴³ 相關之條文內容，請參閱張懿云、林廷機，著作權仲介團體使用報酬率爭議處理制度之研究，經濟部智慧局，2007.2. 第 210 頁以下。

權的被授權人間，無任何不合理之差別待遇發生。

第 135 條：前述各項規定並不排除其他相關考量事項

有關著作權法第 129 條至第 134 條，審裁處在某些情形中應考量特定事項之規定，並不影響審裁處必須通盤考量所有相關因素的一般性義務。

(二) 特定情形下之應考量事項

第 130 條：複印(reprographic copying)之授權

針對已出版之文學、戲劇、音樂或藝術著作之複印授權，或出版物(published edition)之編排設計(typographical arrangement)授權，所為之提交或申請，審裁處為審裁時應考量下列事項：

- A. 另行取得系爭著作出版物之可能性(extent)；
- B. 進行複印之著作比例；
- C. 複印本可能用途之性質。

第 131 條：教育機構關於廣播或有線電視節目(cable programmes)中之著作之授權

本條適用於，關於由教育機構或由其代表錄製(recording)包含著作之廣播或有線電視節目，或為教育目的而複製前述錄製品之授權，所為之提交或申請。

如需給付報酬(charge)時，審裁處應考量著作權人因著作被置入廣播或有線電視節目中，已經取得或有權取得之費用(payment)之範圍。

第 132 條：反映由活動出資人(promoters of events)附加之條款之授權

本條適用於，關於包含或將包含任何娛樂(entertainment)或其他賽事(event)之錄音物、電影、廣播或有線電視節目之授權，所為之提交或申請。

審裁處應考量娛樂或其他賽事出資人附加之條款，特別是，當未能符合前述條款以致拒絕或不能授權時，審裁處不得裁決此情形為不合理。

然而，當前述條款屬於下列兩者情形之一時，審裁處毋庸考量之：

- A. 用以規範授權應支付之報酬；或
- B. 關於作為提供製作錄製品、電影、廣播或有線電視節目之設備之回報，而給予活動出資人之費用。

第 133 條：反映內含權利(underlying right)之應支付費用之授權

當裁決於下述兩者授權情形，其應支付費用數額時，審裁處應考量錄音物、電影或電腦程式之所有權人，因授權或授權許可之行為，而必須向前述作品中所包含之著作其所有權人，支付之所有合理費用。

A. 關於出租(rental)錄音物、電影或電腦程式之授權，所為之提交或申請；或

B. 按第 142 條因出租前述著作，而請求裁決權利金(royalty)或其他應支付費用，所為之申請。

當裁決關於因授與錄音物、電影、廣播或有線電視節目中之著作權，所為之任何提交或申請時，審裁處在裁決應支付之授權費用數額時，須考量著作權人因授權或授權許可之行為，而必須向錄音物、電影、廣播或有線電視節目中所包含之任何表演(performance)，支付之所有合理費用。

第 134 條：關於再傳輸(re-transmission)中著作之授權

本條適用於，關於包含在廣播或有線電視節目服務中之(a) 文學、戲劇、音樂或藝術著作；及(b) 錄音物或電影之授權，所為之提交或申請。在該情形下，藉由接收(reception)及即時(immediate)再傳輸，前一個廣播或有線電視節目(指「第一次傳輸」)被再廣播(further broadcast)或被包含在另一個有線電視節目服務中(指「再傳輸」)。

如再傳輸與第一次傳輸兩者區域相同，而需給付報酬時，審裁處裁決任一次傳輸其應支付之授權費用數額時，須考量著作權人因該區域中另一次傳輸，已經取得或有權取得之費用，其適當補償之程度。

又如再傳輸區域不在第一次傳輸區域之內，除符合(4)款情形外，審裁處於裁決第一次傳輸其應支付之授權費用數額時，應忽略不考量再傳輸之情形。

(4)款：假使審裁處認為根據有線電視及廣播法([1984 c. 46.] Cable and Broadcasting Act 1984)第 13 條(1)項規定(指：有線電視主管機關(Cable Authority)確保在有線電視節目服務中置入特定廣播之義務)，將使再傳輸之部分區域落在第一次傳輸區域之外，審裁處應依職權確保就第一次傳輸應支付之授權費用，得充分反映出此一事實。

△ 值得注意的是，著作權法第 130 條至第 134 條，雖然是針對特定授權情形說明須考慮之事項，但依著作權法第 135 條規定，審裁處仍應於個案中考量所有相關因素之一般義務，並不因前述針對特定授權之規定內容而受到影響。

至於我國著作權集體管理條例草案是否有必要明文定訂費率審議的基本原則，各有不同意見。但參考大部分有明文立法的國家來看，這些規範仍多屬於抽象性之原則規定，應用到最後仍必須根據具體個案調整判斷。因此不論是否有明文規定，相信都不至於影響費率之審議與裁決。

二、審議機關是否可以提出新的替代方案

根據英國著作權法第 129 條規定，審裁處有依「當時情勢而為合理」處理之權限，係在賦予審裁處最為廣泛且整體的裁量權。另外在授權方案提交¹⁴⁴的情形，審裁處有認可或變更該方案的權限；而在或授權方案申請¹⁴⁵的情形，請求授權之人可以依審裁處所決定之合理條款，行使權利。

在加拿大方面，加拿大著作權委員會也具有實質及程序上之權限，例如依著作權法，委員會得因重大實質變化之情況，變更其之前所做的費率決定；或是透過法院的判決也會對委員會賦予權限，例如對集體管理團體所提出授權費用，委員會也可以制定更高之收費標準等等。

在實務操作上，英國或加拿大審議機關在決定費率時，也經常未接受雙方當事人主張，而自行提出「合理的」「費率計算基準」（或替代方案），或許此一作法可做為我國審議實務之參考。

三、是否以市場調查研究做為費率決定的基礎

在英國航空器音樂播送費率【案例二】中：審裁處認為，以市場研究作為費率決定之基準，將問題叢生，首先，市場研究無可避免地有其誤差幅度(margin of error)，而該幅度大小取決於如取樣規模(sample size)之類因素，但大規模取樣又耗費過鉅；此外，問題架構(framing)也會對研究結果造成重要影響，是以，除非費率表中詳細說明如何進行市場研究，否則費率可能失之公平。但是本案在決定旅客使用機上娛樂服務比例時，卻是採用市場調查研究的方法來決定出 88%的利用率。

另外，在英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】

¹⁴⁴ 參考英國著作權法第 118 條。

¹⁴⁵ 參考英國著作權法第 121 條。

中：審裁處也採取廣播閱聽人研究機構（BARB）的調查資料，以市場研究作為決定費率之基礎。

至於本計畫所研究的四個加拿大案例中，均未見到市場研究方法的討論。由此看來，市場研究的方法尚不具一般性，仍然需要視個案的特性而決定是否採用。

四、關於外國費率的比較

在英國航空器音樂播送費率【案例二】中：審裁處認為，國外費率的比較是審裁處決定費率的重要證據，冀望透過費率比較，瞭解各國在相同或類似情形下，如何擬定費率以及考量哪些因素。只是在參考其他國家的費率之後，由於費率數額差距甚大，因此仍難以瞭解英國費率的合理範圍為何，只是在檢視過各國收費情形後，審裁處可以確定英國授權費率確有降低之必要而已。

但是在英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】中，審裁處則認為，以外國費率作為比較對象，遠比以國內費率比較更為複雜。這是因為各國採取之費率架構並不相同，故直接比較費率多半不可行；再加上，比較時必須考量到各國市場環境差異，如對於音樂價值認知之不同、各國法律制定原則之不同，甚至由獨占的集體管理團體制定費率，以致可能需要遵循不同國家費率審查機關之規範等情形，都增加了國外費率比較的複雜性。

至於在加拿大的四個研究案例中，皆為採用比較外國費率的方式。甚至在 2003-2007 年 SOCAN 手機鈴聲公開傳播之費率決定【案例二】中，加拿大著作權委員會即認為，因為對外國費率欠缺足夠之資訊，因此加拿大以外的參考價格不能作為費率決定之起算點。

另外，在是否應反應美國費率之影響這件事情上：

英國航空器音樂播送費率【案例二】中，審裁處提到美國費率表

不適於比較之原因為：(1) 管制觀點不同，(2) 經營立場不同，(3) 授權限制不同，(4) 授權範圍不同。

在加拿大 2003-2007 商業電台之公開演播費率決定【案例一】中，加拿大著作權委員會也清楚提到不參考美國費率的主要理由是：(1) 美國模式是建立在授權團體與司法部門間之同意頒布的命令上。該命令係由美國反托拉斯法立法下，由司法部門進行審查之結果。相反地，加拿大模式是由國會建立，係著作權立法之一部分。(2) 在美國，授權團體與使用者間之合意具有拘束性之效果。費率法庭依據請求即可宣判，毋庸提供合意內容。加拿大法律要求委員會審議所有提議之費率，並授權其再無任何異議提出之情況下，提出自己的意見。(3) 美國費率法院以市場價格闡釋「合理性」之意義。在加拿大，委員會及法院已經說明市場價格並非唯一的合理價格。

五、比較國內其他類似利用型態之費率

在英國航空器音樂播送費率【案例二】、英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】、加拿大 2003-2007 商業電台之公開演播費率決定【案例一】與 2003-2007 年 SOCAN 手機鈴聲公開傳播之費率決定【案例二】中，都可以發現到審議機關在進行費率決定時，均曾經就服務性質類似與否，與國內其他利用型態類似的費率進行比較。

此外，在網路公開傳輸音樂著作的問題上，在英國音樂聯合線上授權【案例四】中，審裁處特別指出，由於廣播機構與著作權人團體所定的 CRCA 協議費率主要是針對「廣播」(broadcast)與「公開演出」(perform in public)情形，並不適合用以評估純網路廣播的費率，蓋兩者性質有別也。傳統商業廣播電台並無取得重製音樂授權之必要，僅需取得英國著作權法第 68 條規定之「暫時性權利」即可，因此在 CRCA 協議中並未授與廣播業者有機械重製權；然而，在網路廣播情況下，

因必須在其龐大資料庫中永久存放音樂檔案，以便回應使用者之即時選擇或提供串流服務等，故重製音樂之授權乃不可或缺。這同時也意味著在英國，網路公開傳輸授權費用（因為同時包含重製權的授權）因此當然遠高於廣播的授權。

六、關於經濟學之證據

在英國航空器音樂播送費率【案例二】與英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】中，審裁處均提到，有關於經濟學之證據，對於爭議問題的解決助益不大。在本研究的四個加拿大案例中，則未見有此部份之討論。

七、參考物價指數

在英國航空器音樂播送費率【案例二】與英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】中，審裁處均參考零售物價指數（RPI）逐年調整費率。

而在加拿大 1991 年 SOCAN 費率決定【案例三】中，雖然集體管理團體主張依消費者物價指數（CPI）調整費率，但加拿大著作權委員會則認為，在調整費率的授權費用時，必須考慮購買力的損失，因此最終是以工業生產物價指數（IPPI）作為逐年調整的依據。工業生產物價指數也是加拿大著作權實務上慣用的調整費率依據。

由此可見，英國與加拿大的費率調整中，確實有參考物價指數逐年變動。至於在我國究竟應採消費者物價指數（CPI）或零售物價指數（RPI），則可視本國的情況而為決定。

八、考慮著作利用之程度（費率層級化）

在英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】，加拿大 2003-2007 商業電台之公開演播費率決定【案例一】，以及加拿大 1991 年 SOCAN 費率【案例三】，審議機關都考慮著作利用的程度，而給予不同的費率計算標準。

例如加拿大 2003-2007 商業電台之公開演播費率決定【案例一】中，對於低音樂使用量之電台，使用較低之費率標準；加拿大 1991 年 SOCAN 費率【案例三】中，委員會也同意使用受保護的音樂時間低於全部廣播時間的 20%，可以適用較低的費率標準。

九、其他

除了歸納出的上述幾個費率審議時之參考原則外，還有一些個別案例的審酌因素，也值得一提：

1. 同時考慮觀眾/聽眾占有率：例如在廣播電台、電視台以及衛星電台的音樂費率審議中，不論是英國¹⁴⁶或加拿大¹⁴⁷費率審議機關，並非只有考慮著作利用的時數而已，還同時考慮到觀眾/聽眾占有率的因素。

2. 在費率審議實務上，加拿大著作權委員會總是先做出使用者應支付授權費用的總額之後，然後再於數個同類的著作權集體管理團體間分配¹⁴⁸。或許參考這種方式，可以有助於解決我國目前著作權實務上所遭遇到的，利用人抱怨仲介團體太多以致於一頭牛被剝保幾層皮的誤解與困擾。

3. 在加拿大 2005-2007 線上服務對音樂重製權之授權決定【案例四】中，委員會決議，允許線上服務業者提供 30 秒促銷或其他預覽，

¹⁴⁶ 參閱本研究之英國 Sky 衛星電視台音樂著作公開播送之費率【案例三】

¹⁴⁷ 參閱本研究之加拿大 1991 年 SOCAN 費率【案例三】，1.C 費率，2.D 費率。

¹⁴⁸ 參閱本研究之加拿大 2003-2007 商業電台之公開演播費率決定【案例一】以及加拿大 1991 年 SOCAN 費率【案例三】。

而無庸負任何責任和報告的義務。