



加拿大著作權委員會審議著作權使用報酬率 之承繼與開創（下）

（承上期）

張懿云、吳宗樺**

伍、2005-2007 年線上音樂服務對音樂著作重製費 率決定

一、背景說明

線上服務正在改變群眾購買音樂的方式。2005 年，永久性下載（permanent download）為 2,860 萬加幣，占加拿大零售音樂市場銷量的 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，在 2006 年到 2011 年將增加 6 倍。本案決定 2005-2007 年音樂著作重製之線上音樂服務（Reproduction of Musical Works by Online Music Services 2005-2007³⁶），即是在處理此種新型態的音樂利用型態中音樂著作重製之授權費率，包括了永久性下載（permanent

收稿日：98 年 9 月 24 日

* 作者張懿云現為輔仁大學財經法律系教授；作者吳宗樺現為眾勤法律事務所律師。

³⁶ <http://www.cb-cda.gc.ca/decisions/2007/20070316-rm-b.pdf> (Last Visited 2009.8.21.)



download)、限制性下載 (limited download) 及隨選串流線上收聽 (on-demand streaming)。

音樂的永久性下載中，檔案裡包含了音樂著作之錄音物。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，則是透過與檔案相連結的數位權利管理軟體 (digital rights management software，以下簡稱 DRM 軟體) 而決定購買及控制的方式。

從科技的觀點來看，限制性下載和永久性下載是相似的。不同點在於永久性下載中，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，准許使用者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。在限制性下載中，DRM 軟體則讓使用者無法隨時將錄音物重製到空白 CD 上。

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。此時 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、各當事人的主張及證據

（一）權利人 CSI 之主張

2004 年 3 月 31 日 CMRRA/SODRAC Inc.（以下簡稱「CSI」）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「加拿大音樂重製權協會（Canadian Musical Reproduction Rights Agency，以下簡稱「CMRRA」）」及「加拿大作家、作曲家及編輯人協會（Société du droit de reproduction des auteurs, compositeurs et éditeurs au Canada 和 SODRAC 2003 Inc.，以下簡稱「SODRAC」）」在加拿大對線上音樂服務收取音樂著作重製之授權費率。

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 則代表超過 4,100 位創作人和 1,600 位發行人；它亦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境內為授權行為。CSI 則是 CMRRA 和 SODRAC 於 2002 年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所成立的公司；CSI 現由 CMRRA 和 SODRAC 授予專屬權限，管理兩者曲目之重製授權。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，但契約內容只提供暫時性的支付，因此 CSI 需要委員會決定最後的授權費率。



CSI 所提之費率修正內容為：(1) 對只提供隨選串流服務的業者收取淨收入 6.7%或每位訂購者每個月 45 分；(2) 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，則要求收取淨收入 9.8%或每位訂購者每個月 72 分；如果可於可攜式裝置上重製則為 1.75 加幣；(3) 淨收入 15%，或對每首音樂著作每次永久性下載收取 10 分³⁷。

(二) CSI 所提之證據及證人意見

CSI 請其董事長及副董事長³⁸說明 CSI 公司的架構、股東組成、加拿大線上服務的現況和提供音樂給予消費者的方式、以及「機械性授權合約 (Mechanical Licencing Agreement)」授權唱片公司將音樂著作重製到 CD，且該合約透過一些機制限制，即控制作曲條款 (controlled composition clause)³⁹，強調 CMRRA 和 SODRAC

³⁷ CSI 原始要求為：(1) 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；(2) 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；(3) 淨收入 15%，或對每首音樂著作每次永久性下載收取 10 分。但是因為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 後來提議修改限制性重製的定義以反應此種狀況。

³⁸ 即 Claudette Fortier 和 David Bassin。

³⁹ 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」，即 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。The American Society of Composers, Authors and Publishers，



授權給唱片公司，但並未准許唱片公司利用管理的曲目從事線上音樂服務。一個小組⁴⁰代表了加拿大的音樂發行產業，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。CMRRA 的營運副董事長⁴¹則對於 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。其宣稱 CSI 於 2005 年開始授權八家線上服務業者後，營運的前 18 個月即授權 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；且聽證當時，線上服務已經提出 570 萬件的授權申請。

另 CSI 的證人 Paul Audley 與 Douglas Hyatt 教授所提出的證據，對於永久性下載的費率設定著眼於三種方法：(1) 加拿大錄音工業協會（Canadian Recording Industry Association，以下簡稱「CRIA」）於加拿大境內購買 CD 費用收入的分析；(2) 魁北克 CD 銷售收入的分析；(3) 唱片公司因重製和散布合約所收取的收入。這些均是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。

Controlled Composition Clause，

<http://www.ascap.com/musicbiz/money-clauses.html>（Last Visited：2009.8.21.）

⁴⁰ 包括了 Nettwerk One 的 Mark Jowett，Editorial Avenue 的 Daniel Lafrance 和 Universal Music Publishing Canada 的 Jodie Ferneyhough。

⁴¹ 即 Ms. Caroline Rioux。



證人 Marcel Boyer 教授則主張，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。另二位證人⁴²則證稱，授權 EMI 音樂著作曲目的各種契約內容和影響，包括美國新數位媒體合約（New Digital Media Agreements，以下簡稱「NDMAs」⁴³）准許於手機原音鈴聲上使用其曲目；並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，並解釋控制作曲條款在美國運作的詳情。

所以 CSI 主張，線上音樂的提供，可以增加其管理曲目的價值，著作權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介於限制性下載和付費音訊服務（Pay Audio Services）費率之間。最後，其並提議應該設定最低費率，並且反對准許唱片公司對使用 CSI 曲目的線上服務業者為再次授權（sub-licence）的可能性。

⁴² 即 Clark Miller，其是 EMI Publishing 的全球總顧問（General Counsel Worldwide）；Frank P. Scibilia 則是 Pryor Cashman Sgerman & Flynn LLP 的合夥人。

⁴³ 新數位媒體合約（New Digital Media Agreements，簡稱「NDMAs」）；該合約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。

（三）異議人之主張

本案異議人包括二十多家線上音樂服務業者和唱片公司⁴⁴，並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。

此外，並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，如果服務不准許訂購者於可攜式裝置上重製，最低授權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，最低授權費用則為 33 分。他們並主張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授權費用，或者是將最低授權費用降低。最後，他們並要求唱片公司有權利申請授權，得以對線上服務重製音樂製作的行為再次授權。

⁴⁴ 包括 Apple Canada Inc.，Napster LLC，Bell Canada，the Canadian Association of Broadcasters，the Canadian Broadcasting Corporation（以下簡稱「CBC」），the Canadian Cable Telecommunications Association（以下簡稱「CCTA」），the Canadian Recording Industry Association，CHUM Ltd.，EMI Music Canada，Archambault Group Inc.，Moontaxi Media Inc.，MusicNet Inc.，RealNetworks Inc.，Sirius Canada，Sony BMG Music Canada，TELUS，Universal Music Canada，Warner Music Canada 和 Yahoo! Canada。至於 L'Association quebecoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la cideo（以下簡稱「ADISQ」），Rogers Communications Inc./Rogers Wireless Partnership 則被准許參加程序。惟在聽證開始前，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，惟該申請被駁回。



（四）異議人所提之證據及證人意見

異議人也聲請證人⁴⁵為 NDMA's 的起源、內容和影響，及有關於美國數位市場中機械性強制授權和控制作曲條款相關性作證。

CRIA 的代表⁴⁶則證稱未合法授權的違法下載，使得加拿大線上音樂市場成長的困難；他們並指出唱片公司進入數位市場所產生的鉅額費用：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。此外，唱片公司在尋找和發展藝人、製作錄音物所花費的金錢和資源，不會因為錄音物現在在線上被提供，就能簡單地予以排除。所以 CRIA 主張手機原音鈴聲和線上音樂下載並不相同⁴⁷，並且唱片公司得購買 CSI 的授權以處理線上服務問題，這樣將產生更有效率的管理，而且把 CSI 不代理唱片公司所提供的曲目此一事實納入考量。

Steven Globberman 教授則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）

⁴⁵ 即 Weil, Gotshal & Manges LLP 的特別顧問，也是 SONY 的前顧問和 NDMA's 的談判人之一的 Joseph Salvo。

⁴⁶ 指 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。

⁴⁷ 即手機原音鈴聲較線上音樂的下載更為時尚。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。



；他主張貨品銷售的價格、製造和提供貨品所耗費的費用、銷售者的折扣等三個因素，是決定哪一個市場是適合替代性市場的有效方式。他的結論是，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 重製市場是成為永久性下載費率最好的替代。另一位證人⁴⁸也證稱，實體和數位環境中的「價值鍊（value chains）」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。

至於線上音樂服務的代表⁴⁹則主張，他們目前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；這同時也牽涉處理一大堆信用卡小型交易的需要。其他業者的代表⁵⁰則證稱目前不穩定的營運財務狀況，而且被期望能夠展現獲利。Apple iTunes 的副董事長 Eddy Cue 描述了該公司網路商店的發展。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 CD 重製市場。因此當 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。其亦承認有些遞送 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

⁴⁸ 即前 EMI Music 數位發展和發行資深副董事長 Ted Cohen。

⁴⁹ 即 PureTracks 的執行長兼合夥人 Alistair Mitchell。

⁵⁰ 即 Rogers Hi-speed Internet Service 的副董事長和總經理 Terry Canning、Bell Canada 消費者網路服務的總經理 Patrick Mclean 以及 Yahoo! Canada 的總經理 Kerry Munro。



的整體花費在兩者間均是重大的。另外三家業者⁵¹則同時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，永久性音樂下載則直到 2005 年才開始存在。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，而是個人化的工具。

故異議人主張，CD 重製授權費率是永久性下載適宜的費率參考基準點，因為 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。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」開始予以調整，以決定重製單曲到 CD 上的平均淨報酬，之後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，重製權授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、費率決定

著作權委員會在本件決定中，依下列的順序決定線上音樂下載的授權費率：（1）決定一個永久性下載費率的費率參考基準點；（2）採用參考基準點以建立永久性下載的費率；（3）決定限制性下載和隨選串流的費率；（4）計算授權費用。最後，還必須決定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。

⁵¹ 即 Rogers Wireless 新產品和內容發展的副董事長 Pinder Saini, Bell Mobility 商業發展的負責人 Andrew Wright, 以及 TELUS 瀏覽和訊息服務的負責人 Nauby Jacob。

（一）永久性下載授權費率

CSI 和異議人均同意尋找一個容易取得的費率參考基準點；只不過前者主張選擇手機鈴聲費率，後者則主張 CD 重製音樂著作的費率。

委員會基於下列的理由否定了前者的看法：（1）原音鈴聲無法取代永久性下載，下載的競爭對手是 CD，而非手機原音鈴聲；（2）委員會同意 Globeman 的見解，永久性下載銷售價格僅為原音鈴聲的三分之一，兩者投入和輸出價格差異過大而難有幫助性；（3）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。因此委員會認為永久性下載的價格，應該由目前重製音樂著作至 CD 上所支付價格而為決定。自 2002 年，該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。

雖然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，但就永久性下載的費率，委員會認為以百分比來設定費率，可以讓授權費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。此外，在產生費率前，還必須先檢測 CSI 及異議人主張「機械性授權合約」及「控制作曲條款」對於費率的影響；委員會最後選擇忽略「控制作曲條款」對於重製音樂著作費率的影響⁵²。CSI 提議將魁北克唱片、演藝及錄影帶協會（ADISQ）成

⁵² 委員會認為：（1）不是所有的錄音物均簽訂「控制作曲條款」，也沒有任何資



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 SODRAC-ADISQ 的協議適用於加拿大市場的 15%。異議人則主張這個數額過高，他們認為 SODRAC 對加拿大市場的概括占有率為 15%，而 ADISQ 只為 SODRAC 交易的三分之一，或者是整個市場的 5%；其餘則均適用 SODRAC 和 CRIA 的協議，其使用的費用為 7.7 分。委員會接受 CSI 的提議，並對 SODRAC-ADISQ 協議作調整，產生調整後的費用 7.8 分。

此外，委員會反對異議人的主張，認為沒有必要將使用者額外的重製物納入價格調整的考量⁵³。委員會認為 iTunes 永久性下載單曲的零售價格 99 分，以及專輯 9.99 加幣是可信賴的基礎；另外根據 CSI 提供永久性下載的銷售數量，所有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的平均價格為 89 分，因此授權比率則為 8.8%（即 $7.8 \div 89 = 0.088$ ）。

雙方均同意永久性下載單曲應該設定最低授權費用，而最低授

訊能估計之間的比例為何；(2)「控制作曲條款」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「控制作曲條款」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為了「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；(3)「控制作曲條款」是為實體世界而設計，難以想像「控制作曲條款」中「免費商品(free goods)」這種概念使用於 iTunes；(4)「控制作曲條款」的存在係唱片公司的設計和要求。唱片公司最能夠提供令人信服和相信的證據說明「控制作曲條款」在數位環境中的角色，只是他們並沒有提出。

⁵³ 因為「機械性授權合約」已經將消費者實際上能夠製作無限制的重製物納入考量，亦即已經把大量的非法重製活動納入價格決定的因素；況且線上服務授權的重製物依據加拿大著作權法的解釋，很明顯地並非私人重製物。



權費用是以單曲方式銷售的平均價格所產生授權費用的三分之二；委員會同意這項提議，將永久性下載每首單曲的最低授權費用設定為 5.9 分。但就永久性下載專輯方面，異議人主張對於專輯設定每首單曲最低授權費用的結果，將會傷害嘗試把專輯價格銷售低於 9.99 加幣的新興藝人，結果造成費率非預期性和不公平性的增加⁵⁴。為預防此種情況發生，異議人主張專輯將不適用最低授權費用，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，最低授權費用則減低。委員會則不同意異議人的看法，因為並未發現新興藝人的專輯被以更低價格銷售的證據；而且專輯內的單曲數量，亦非異議人主張的 15 首而是 13 首。委員會認為對專輯下載設定最低授權費用，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；因此如同單曲一樣，專輯的最低費用將設定為包含平均數量單曲（即 13 首）的專輯適用完整費率所產生授權費用的三分之二。亦即委員會設定搭售的最低費用是每首單曲 4.5 分（ $9.99 \times 8.8\% \div 13 \times 0.67$ ）；如此一來，最低授權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（ $0.045 \times 20 > 9.99 \times 8.8\%$ ）。

（二）限制性下載和隨選串流授權費率

當事人均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；因此委員會決定限制性下載的授權費率為 5.9%。

⁵⁴ 亦即隨著專輯內單曲數量的增加，單曲最低費用的總額最終將超過專輯價格適用費率所產生的價額。



就最低授權費用方面，CSI 原本提議對於限制性下載只有一個最低的授權費用；但是 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。異議人則爭執依是否為可攜式限制性下載而設定不同授權費率，將會超越之前於公報上所刊登的提議；況且在不可攜和可攜式限制性下載的情形中，應該會有購買價格上的差異。委員會決定使用 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。此數額分別是：不可於可攜式裝置上重製時為每月 9.5 加幣，而得於可攜式裝置上重製時則為每月 14.5 加幣。結果委員會核准的最低授權費用分別是每月 37.4 分和 57 分。

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；異議人則建議委員會不應該為不存在的服務設定費率。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（即 Galaxie 和 Max Trax 兩家業者）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，而付費音訊服務則屬於非互動性的串流。對於此點，異議人則提議，授權費用應該基於商業廣播電台使用 CSI 管理曲目的權利所支付的價格，因此授權費率應為 0.5%。委員會反對異議人的看法⁵⁵，並採

⁵⁵ 亦即（1）音樂對於隨選串流的價值高於商業電台。收聽人是為了包括收聽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，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顯然較商業電台更具價值。



用 CSI 的方法後產生授權費率為 4.6%。另外在最低授權費用方面，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間比例的函數；異議人則並未對此項分類提出最低費用。委員會適用 CSI 的方法，產生每月最低授權費用為 29.2 分（ $0.046 \div 0.059 \times 37.4$ ）。

當事人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，而異議人則要求應該依據下載的次數計算。但對於同時使用收聽和下載次數去計算限制性下載和隨選串流服務的授權費用，少有精確的結論；因此委員會決定這些服務的授權費用將以下載作為計算標準。

（三）授權費率計算基礎、唱片公司的角色及最終費率

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费用。委員會同意異議人的主張，費率將自消費者支付線上服務的费用作為基礎，惟理由為：（1）線上音樂服務除消費者所支付的费用外，其他方面並未有很多收入；（2）其他收入產生是否是源自於線上音樂服務使用了 CSI 管理的曲目，尚有所疑問。雖然一些證據顯示，可以從免費提供音樂而開始廣告服務；但委員會認為至少在本案費率的有效期間內，這些新型態的音樂服務相對而言將維持在少量的範圍。



此外，CRIA 的會員亦即唱片公司，希望能夠扮演 CSI 和線上服務之間的媒介；他們主張目前 CD 重製所適用的模式，可以容易地放在線上市場使用。他們並且指出線上服務爲了取得 CSI 的授權已經遇到某些困難，如果唱片公司被准許可以就 CSI 所管理的曲目對線上服務為再次授權（sub-licence）的話，這些困難將被克服。委員會則決定不應該允許唱片公司介入於 CSI 和線上音樂服務之間⁵⁶。

但是著作權委員會認為，線上音樂產業仍在發展中，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支付核定的授權費用，但藉由適用 10% 的折扣而分階段實施新費率是適當的。這樣的折扣如同委員會第一次核准付費音訊費率時相同，而且這個折扣只有當本件費率有效期間內才予以實施。因此最終的費率決定為：

- (1) 永久性下載授權費率為訂購者支付費用的 7.9%。最低費用則為每檔案 5.3 分，搭售則為每檔案 4.1 分；
- (2) 限制性下載授權費率為訂購者支付費用的 5.3%。最低費用方面，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；
- (3) 隨選串流授權費率為訂購者支付費用的 4.1%。最低費用則為每個訂購者每月 26.3 分。

⁵⁶ 理由包括：(1) 允許唱片公司根據本件費率決定而使用 CSI 管理的曲目，會增加集體管理團體和使用者之間傳播的不必要的階層；(2) 唱片公司的介入，將會過度地複雜化 CSI 自線上音樂服務業者和唱片公司處所獲得的資訊；(3) CSI 已經建立與所有於加拿大營運的線上服務的直接關係，沒有必要混亂這些關係；(4) 最終根據本件決定而支付授權費用的人還是實際使用者；(5) 無法確定唱片公司如主張所述可以藉由透過他們的處理而達成效率。



陸、 結論

加拿大著作權法對於著作權委員會在審議著作權集體管理團體所提出的授權費率時，雖無明訂費率審議之具體審議標準或原則，但是透過著作權法規定和法院實務的運作，仍然授權著作權委員會在審議費率時具有實體上及程序上的權限，不受著作權集體管理團體提出之授權費率限制，除了決定授權費用、授權期間或條件外，並得因重大情事變更而改變其之前所做的費率決定。

從本文介紹的案例觀察，加拿大著作權委員會於參考當事人意見後，得自行決定合理的授權費率計算基準；於授權費率調整中，目前則係參考工業生產物價指數為調整。此外，委員會如對外國授權費率基礎未具有充足資訊了解其做成授權費率的原因，或者外國授權費率決定的背景情況與加拿大不同時，將不參考或採納外國授權費率作為依據。這些著作權委員會於決定授權費率時所採取之理由及看法，或許能提供我國將來於授權費率審議時作為參考。