

第一章 計畫綜合檢討

1.1 計畫綜合檢討

撰寫與執行本研究企劃獲得國家文化藝術基金會補助金額十五萬元，估計理想時間與人力的配置為一個人研究、採訪，另一人進行中英文校對，如以全職工作時間計算，理想上五個月內應該結案，前三個月整理各國費率表，兩個月詢問產業從業人員，最後花費時間遠超過估計。

翻譯「歐盟藝術家展覽權利金研討會」各國報告後，以電子郵件詢問原作者或隸屬單位是否能授權刊登網站，當時所聯繫過的奧地利IG Bildende Kunst、美國W.A.G.E.、加拿大CARFAC工會，曾表示對於台灣目前既有的藝文機構對於藝文勞動有無一套透明的制度、費率，或是未來有什麼樣的進展十分感興趣。

本來想這一年來台灣將會有文化基本法的頒佈、藝文採購革新，應該有許多可以分享交流之處，但觀察這兩項政策的進展卻令人失望，後者雖然微幅改變了撥款比率的分配，但撥款比率的受患者或許仍是承接政府文化採購的承包商，而非基礎的工作者。政府表示一再外包是承包商需要負起監督責任，依舊忽略接案者缺乏基本生活與收入保障，且缺乏平等的議約地位；再者，這次藝文採購革新方案似僅仍片面要求創作者「同意不行使著作人格權」，並未回應尊重創作者著作人格權之呼聲，恐不利於政府單位與創作者在雙方互利互信的基礎上建立彼此之間的關係。

1.2 什麼是適合台灣的「藝文勞動基本工資」計算方式？

初步整理各國費率表之後，八月起先非正式詢問了周遭藝文圈朋友，得到的反饋是藝術家會認為就算有參展費，一年就算能參與幾檔展覽收入也難以維生、或是悲觀表示沒有人會想詢問著作授權。詢問策展人則表示，台灣進幾年有概念把「參展費」納入預算規劃之中的策展人越來越多，而且根據研究得知的國外費率算法後，發現台灣有些製作費、參展費甚至高於國外費率。但是據了解，就算有規劃藝術家的參展費用，仍會發生款項被挪用在其他意料之外的展覽開銷上頭，有時候是藝術家出於自願讓展覽呈現更好，有時候則是由策展人決定在同一場展覽中如何分配資源的問題。如何增進預算掌控的能力，也是創作者也必須面對的課題。

正式約訪是在2019年9月至10月間，個別與四位受訪者進行約一小時的深度訪談，訪談前提供了國外「藝文勞動服務基本工資」樣本與「加拿大CARFAC-RAAV專業服務與版權費率一覽表」各一份，請他們分享實際經驗，以藝術機構、創作者、畫廊、律師四個不同的角色觀點切入，討論——什麼是適合台灣的「藝文勞動基本工資」計算方式？

正式受訪名單（依照訪談時間排序）

柯人鳳執行長 台北藝術產經研究室
李佩昌主持律師 六合法律事務所文創暨科技法律組
杜珮詩副理事長 台北藝術創作者職業工會
陳妍卉策展人 藝術銀行

■ 1.3 訪談關鍵發現

■ 1.3.1 共識

四位受訪者皆支持在政府補助的藝文空間中，有必要推行「藝文勞動服務基本工資」，例如：參展費、製作費、著作權版稅的最低收費標準，以下為主要的一些支持理由：

- 以勞力、時間來定基本工資具備合理性
- 有助於計算成本、與非藝術產業的人員溝通
- 多元的作品授權管道有助於創作者發展
- 反轉創作者被動接收、被告知合作條件的處境

■ 1.3.2 困難

以目前的訪網形式，難以具體驗證國內外費率差異，原因有以下幾點

- 受訪者從事的業務項目無法完全對照到本次研究所蒐集到參展費、著作授權費率
- 受訪者太少，如要比較費率，需要更多的田調與樣本數，取得中位數
- 國外費率制定方式多樣、國內機構與合作態樣也多樣，尚未制定明確比較範疇前難以直接連結比較

四位受訪者也另外提出了「藝文勞動服務基本工資」在推行上可能會遇到的困難、以及需要釐清的地方：

- 增加藝文機構的財政負擔
- 缺乏市場，視覺藝術商業授權的市場仍待被創造
- 採取什麼路徑來推動「藝文勞動服務基本工資」，規範的對象和範疇如何界定，強制力？

一 和藝文機構之間合約「簡化」可能較困難，「合理化」或許是值得努力的目標，但需要很多藝術家一起發聲

■ 1.4 根據訪談資料，理出一些未來行動的想法

一 進行田調，獲取更多展覽費率數據取得中位數，制定具備合理性的展覽、著作授權費率表，以及由勞力、時間為基礎的工資建議表，釐清具有初步配合意願的藝文機構，並衡量對藝文機構增加的財政負擔，進行長時間的溝通與協商，哪些項目可優先試行，平衡雙方利益。疏理得更清楚「規範的目標對象」，凝聚共識，並思考如要成為具有約束力的政策。

一 找出在國外類似視覺藝術與文學著作集管團體營運模式中，最大的獲利市場區塊為何，是否能先從該處著手研究，打開有助於創作者發展的多元作品授權管道。

一 把製作費、創作費、借展費、參展費、著作費等名詞定義得更清楚，製作便於創作者與機構雙方溝通參考使用的預算表格

■ 1.5 訪談段落摘錄

「視覺藝術作為進入到各個文創領域的基礎，對於其他產業發揮相當的影響力（Impact），例如對於視覺的美感影響設計與影視音，而這方面的確要靠著作授權與出版來突顯它對於這些產業的影響力，通過這樣的結合會產生一些化學變化與火花。

製作費和參展費的一覽表如果整理出來，做公開的討論來凝聚共識，等於是制定出一個業界的行規，它有一個很重要的意義在於說，因為從鑑價的觀點來看，它其實有助於把藝術品資產化。

資產化這個概念目前就我們的產業發展來說，非常重要的原因在於，過去業內提不出成本，或者是說提不出「進項」的費用，那也因此提不出「銷項」的費用。（就是在會計科目上，進貨會有進貨成本，出貨有出貨的費用）這些沒有辦法充抵。

所以現在畫廊會漸漸地鼓勵藝術家，合作的方式是他成立工作室，可以開收據，讓畫廊有進項的費用可以做充銷。當他賣出去之後，它不會是沒有進項的成本費，完全都只是銷售出來的「淨利」，那個淨利就會相對降低一些，因為一些成本等於是可以用來列出來。

業內過去很難提出自己的成本價之外，業外會覺得藝術無價，甚至無從估價起。那麼有這樣的表格，好處就是可以讓非藝術產業內的，譬如說會計師、銀行與相關金融產業工作的人可以知道這些都是成本。

而著作使用授權的過程其實是無形資產，國內的無形資產有無形資產鑑價。文策院成立之後，首先就是要導入無形資產鑑價制度，針對國內的藝術產業做無形資產的鑑價，包含著作權、商標、專利、營業秘密，應用在藝術領域的話，可能包括：圖像、影視音的授權。其實現在國家正在發展怎麼樣針對藝術產業進行無形資產的鑑價。

鑑價就會回到需要知道成本，這些其實都是很重要的參考的數據，可以讓鑑價過程中可以有所依據。如果可以從這些數據先有一個行情表之後，就開始要建立資料庫，因為這個是一個在鑑價的用語上面所說的公允價值（fair value），就是在沒有任何外力的介入之下，買方跟賣方，或者是賣方跟售方，它願意負擔的價格。實際的市場價格是根據行情再做上下的調整，所以這個是很重要的第一步。

如果要制定，第一個要先把行情表列出來，然後進一步要召開公開討論來凝聚共識，進行共識價格的確認，排推動的先後順序。排出來之後，我們需要思考它的推動方式，預設我們希望哪些單位要遵守，針對那些單位他們在遵守上面會遇到哪一些困難，我們都必須要先思考，然後一起討論形成配套。最後才考慮它是否要進入到國家的政策，或者國家法規上，產生約束力。那不能一步到位，必須短期、中期、長期去看。」

——台北藝術產經研究室柯人鳳執行長 2019.9.2

「不論是視覺藝術的集管團體或商業授權的資料庫，我都會支持。因為它們可以讓藝術家（的作品）有持續曝光的機會，而且當你有了視覺藝術的集管團體，或商業授權的資料庫之後，藝術家的作品被取用、引用或是被複製的次數都會有所紀錄，是很有價值的參考資料，也是支持藝術家存在的力量。

回來您的問題，台灣為什麼會沒有視覺集管團體？我想第一個，政府的態度很重要。因為著作權是一個完全技術性跟政策性的立法，它不是天賦人權，所以它更需要懂的人來帶領，更何況懂得人又已經是少數，大家都已經（對著作權）只是個模糊的觀念，甚至有時候非常技術性，稍微一個狀況不一樣，適用法條就不同，或者適不適用某個要件，效果就完全不同。所以在這個情形下，要如何推廣視覺藝術的授權觀念，政府態度要先表達出來。就是我們針對圖像授權、視覺藝術我們該怎麼做？我們的方案是什麼？政府先帶頭，也許就從政府的採購契約，開始落實對圖像、視覺藝術的使用者付費觀念。

我看到您提到教科書的著作權使用報酬，一張圖片是五百塊，八十幾年到現在沒有改。光是就這一點，我覺得今天會把一個人的照片或美術作品用在教科書上面，那個圖像應該是很有價值和意義的，當然它是教育目的，你也覺得它用得很合理，問題是（反應在使用報酬上）對這個人的肯定，幾乎完全不存在，這是對圖片、美術著作創作者、對攝影家的不尊重。我直接講，這個金額一定要檢討。

商業授權的起步要怎樣去挑選作品領域，假如今天要政府去輔導私人機構來做，或輔導公協會來做，那也許就要先看國外的授權成功模式是什麼？它們哪些領域是應用最廣的，也許從那一點開始。不然的話，現在的美術著作授權可能很多都是個別洽談，但要把著作授權利用在哪個地方、授權價格如何，以一個資料庫處理會較有效率。

有時候市場需求是也要被創造出來的。但是視覺藝術的種類太多，所以它不好做，所以你必須要挑選一些來做。藝術家也許必須體認到時代的轉變，有一些靈活的操作有助於藝術普及。藝術普及並不是廉價的普及，它是在一個合理的遊戲規則下，也是被尊重。尤其台灣很多新銳藝術家其實很有創意，但是它為了生活、為了收入的因素，創作時間就減少，或者是他必須謀另一個正職，來養活它自己。其實另謀正職很正常，也能融入社會，但是如果你有更靈活的管道可以去讓藝術家有機會去展現他自己的成果，藝術家就能在工作之餘也持續創作。

初期政府介入，它有一定程度的合理性，現在大家都在重視說藝術家的工作、勞動權益予以保障，與其喊口號，不如像你這樣子很紮實的做，所以我充分支持你來推動這件事，我覺得這是對台灣有意義的事。」

——六合法律事務所文創暨科技法律組李佩昌主持律師 2019.9.6

「我不知道其他藝術家如何思考，我之所以不會要求這件事，是假設自己的創作生涯是五十年或六十年這麼長的一段時間，我現在處在創作整體生涯的前期，所謂的重要或是經典作品，可能都還沒有產出，簡而言之，我目前是一個emerging artist。我通常會兼顧自身所處的環境，以及創作生涯裡面所處的位置。今天如果做了生涯中很重要，經典的作品，處在生涯的黃金期，就會強烈主張跟要求作品的所有相關細節。

可是現在才剛開始，生涯前期做的作品很多還是很實驗性，或者還在慢慢累積、在往上走，還沒做到最好，在這個爬升的階段，對我來說，首先作品要大量曝光，有各種的可能性以及跟多元的對象合作，而不是把權利跟細節抓得死緊。當然權利跟細節非常重要，但是我不會把它在前期擺在優先，因為我知道現在還在起頭的階段，還在創作生涯的前面，作品應該優先求讓大家理解與看見，得到更多合作機會。

反過來說這也有缺點，萬一大家都是這種心態也不行，間接使得大家剝削創作者，因為創作者都只求有展出機會，這也是不行。

但是對我來說，現階段重視讓作品流通，至於價格是不是那麼漂亮，不是首要考量。我比較不是看單一一件作品或單一次展覽，然後就覺得，合約要求這麼多權利、對創作者來說不公平、我不想合作...我不是那樣思考的藝術家。我更可能會跳開情境，預設大量的曝光跟合作

對我現階段來說更重要，只要沒有過分不合理的規範，我通常都會接受，會有這一層的考量。

假設我已經四五十歲了，做了藝術生涯中重磅級的作品，我跟經紀代理的公司就會很重視這個作品所有的授權，可是我現在才剛開始，所以會先以讓作品流通，讓大家看見為優先。」

——台北藝術創作者職業工會杜珮詩副理事長 2019.10.26

「參展費、製作費、著作費給付的標準，先把這三個的定義就我剛剛前面提的，再很簡單地複述一次，『參展費』是我們邀藝術家來參展，借展作品的費用，然後『製作費』對我們來說是現地製作的費用，就是為了這次的展覽或是為了這一次的合作藝術家必須創作新的作品，或是改製作品的費用。再來『著作版稅』這個可能是稿費，或是圖像授權相關的費用。

因為目前所在的工作地點，我策劃展覽時比較會規劃到的費用就有『參展費』跟『製作的費用』，我們跟藝術家借展會有借展費，製作費的話就是邀藝術家現地創作或改製作品所產生的費用。

通常製作費的部份(指有現地創作費的案子)，一來是我們會評估自己的預算，我可能就是先抓一筆可能的預算，但是主要還是會先請藝術家報價，然後再看雙方，我的預算跟他的報價是不是可以達到一個平衡，如果可以達到一個平衡我們就是會以藝術家的報價為主，但如果藝術家的報價超出我們的預算太多，那我們可能會商討，什麼樣的方式可以執行這個展覽與執行這個合作，但預算可以支付，它可能必須要在某一些合作模式上有一些改變或是取捨。

因為不可能製作費不夠，然後硬要藝術家做到什麼方式，因為不想讓藝術家貼錢去做展覽或是創作。

著作版權費是目前比較少碰到，因為大多是自己寫，所以也不會有稿費這一塊。圖像授權的部分如果是工作的機關收藏的作品，當然就是使用收藏的圖像；如果是跟藝術家借展的，我們其實會跟藝術家商討，這部份我們就比較沒有另外給作品圖像的數位授權費用，因為我們大部分如果有需要藝術家提供作品圖檔來做任何的文宣，都是用於展覽的文宣，或是網路上小版的圖檔宣傳，因很少需要大圖檔製作畫冊，這一塊目前大部分是沒有編列預算的。在我目前的策展工作中，如展覽有現地製作的邀約，皆會編列製作費的預算，參展費(借展費)的話，如果可以我們會盡量編列，只是多跟少的問題。

但是我之前有一檔展覽，因為那個時候對於『借展跟參展費用』的概念比較沒有那麼的鮮明，它是我剛換到這個工作的前幾個展，那次跟藝術家借展是沒有編列這項費用的，還有一點沒有編列這個費用的原因，那場展覽還有第三方合作方，因展覽的經費不足，後來是以印製展覽專書，來做為宣傳交換，並在合作前把這些情況說明清楚。

製作費這一塊，如果合作的藝術家他因報價經驗比較不足而詢問我們的話，通常我會建議，一來你把全部要花的材料控一筆費用，這是一定要花的一筆，另外就你可能預期做這件作品會花的時間、精力，然後加在一起去算，你可能需要的這些勞動的工資或需要花多少時間，加進去就是一個基本的。最常見的困難就是錢不夠啊。所以要去看在這樣的經費下要怎麼做到你想要的展覽。」

——藝術銀行陳妍卉策展人 2019.10.22