

經典案例：藝術經紀是藝文工作者最好的朋友！？

故事

知名音樂作曲家兼演奏家阿良，想將近十年來的作品集結辦個演奏會，於是把全部的演奏會事宜及之後的CD出版均委託A經紀公司辦理。經紀公司為了方便日後處理出版事宜，乃在經紀合約中，要求阿良應該將所有阿良創作的歌曲均專屬授權給A公司管理。阿良起初也信賴A公司，故對這樣的條件未置可否。未料後來，阿良竟發現A公司就歌曲管理的文件、帳目均混亂不清，甚至有私下授權給他人使用卻未向阿良報告並給付授權金的情形，加上A公司遲遲未幫阿良處理演奏會事宜。阿良一氣之下，決定高調自辦演奏會，並獲得非常不錯的門票收入，翌日，經紀公司立刻發律師函給阿良，稱阿良侵害到A公司所管理的音樂著作財產權，並隨即向地檢署提出刑事告訴。請問A公司的說法是否有道理？

爭點

專屬授權是什麼？如果與被授與專屬授權的經紀人間產生糾紛，該如何處理，方能保護自己權益？

說明

一、藝文經紀的重要性

在整個藝術文學的發展歷史或藝文創作交易的過程中，藝文經紀都是非常重要的領域，藝文經紀甚至可以遠溯自義大利

的文藝復興時期，而其所扮演的主要角色，其實就是在藝文創作者跟藏家或消費者之間搭起溝通橋樑。但平心而論，要僅憑藉著交易藝術品來成立一個事業並不容易，如何經營與藝術家間的關係及開發藏家、對藏家行銷藝術品都是學問，而藝文經紀者自己要如何在還沒銷售或成功推展藝術品之前規劃好自己的財務狀況也是個重要的問題，一個好的藝文經紀者必須在面對自己、藝文創作者、及藏家或消費者這三方面都能做好良好的規劃與經營。如果有任一方面經營不善，就很容易導致藝文創作的交易或消費產生糾紛；但如果經紀人經營得宜，不僅能成功的讓藏家或消費者接近藝術，幫創作者推廣他們的作品，同時還能夠為三方創造最大的經濟利益。

藝文經紀的過程中，經紀人跟藝文創作者的互動方式可以有很多種。例如早期的經紀人會給予藝文創作者相當的資助，並約定取得藝術家或作家所完成創作的全部權利；也有的經紀人是因為該藝文創作者已經有一定的名氣而為其策劃展覽活動或提供作品展示場地，並就藝術品交易之結果分潤抽成；但也有的經紀人是以類似於「包下」藝文創作者的方式，將藝文創作者當作自己的產品一樣包裝推銷的方式在經營藝術交易；當然也有很單純的寄賣藝術品等方式與藝文創作者合作。因此經紀人與藝術家或作家間的關係必須看具體個案情況而定。

但在經紀過程中通常有個趨勢，就是經紀人通常會要求藝術家或作家給予、或授權他一定的權利。特別在比較是希望簽下、「包下」藝文創作者並把藝術家或作家當作自家商品包裝行銷的場合，通常經紀人也都會要求藝術家或作家必須將

所完成的創作「專屬授權(詳後說明)」給經紀人經營。如果是站在經紀人一方，經紀人為了專心的推廣行銷旗下的藝術家，理應投入不少的資源與心力，因此要求在經紀期間取得較大的授權，以方便管理並維護其經紀利益，這點無可厚非；然而，經紀人拿了這麼強大的權利，萬一將來藝術家發現經紀人在經紀事務的經營管理上出現問題，或甚至雙方產生糾紛時，藝術家又該怎麼有效的抗衡屋問題的經紀人呢？因此慎選經紀人，是藝術家將自己作品與創作生命交付與經紀人前該做的最重要功課。

二、專屬授權的意義：

前述所提到的「專屬授權」，經常可以在藝術經紀關係中看到。何謂專屬授權？此點應先從智慧財產權授權的方式來說明。有關智慧財產權的授權，從授權對象對智慧財產權的掌控程度來區分，可以概分成一般授權，獨家授權，專屬授權三種。所謂的獨家授權，指的是著作權利人把自己的著作財產權只授權給一個對象來利用，但這同時，藝術家或作者自己還是可以利用著作權，亦即如果要跟別人合作或給他人利用，對象只會選擇一個，但授權期間不排除藝術家或作家自己還是可以拿作品來展示、出版、或對外公開的利用，例如放在藝術家或作家的官方網路使用等等。

比較需要與獨家授權區別的是「專屬授權」。依著作權法第37條第4項規定：「專屬授權之被授權人在被授權範圍內，得以著作財產權人之地位行使權利，並得以自己名義為訴訟上之行為。著作財產權人在專屬授權範圍內，不得行使權利。」，在這樣的規範下，專屬授權期間內，就算藝術家或

作家是作品的真正著作權人，但基於專屬授權關係及維護專屬授權的利益，藝術家或作家自己還是不能利用；當然換個角度想，藝術家或作家對於如何經營自己或自己的作品可能遠不如專業的藝術經紀人厲害，有時候藝術家或作家們要一方面創作，一方面去經營自己的人脈關係及處理藏家的種種細微情緒可能也是個麻煩，如果藝術家或作家們能找到自己信任的專業經紀人，則將自己的作品專屬授權給經紀人去經營也許可能是個好方法，既然如此，在專屬授權期間，當然要信賴經紀人的專業判斷與尊重合約的安排。因此，專屬授權對藝術家或作家們而言，可能是關乎創作生涯與作品生命的重要抉擇，在專屬授權期間，就必須基於法律規定及合約安排，將著作權交給專業人士處理。國內知名的主唱吳青峰遭前經紀人林暉哲對簿公堂事件，吳青峰之所以遭臺北地檢署起訴，主因就是檢察官認為該主唱與經紀人間的專屬授權關係仍然存在，而主唱卻自己私下舉辦演唱會，此舉侵害了經紀人所管理的著作財產權所致。

因此如果藝術家或作家們想跟經紀人簽署經紀合約，務必特別考量是否要成立「專屬授權」的關係。若經紀人要求專屬授權，而藝術家或作家卻不排除在雙方合作關係內自己使用自己的創作，則務必要明確的拒絕專屬授權條款，或者要求在成立專屬授權的同時由經紀人再回過頭來授權給藝術家、作家在一定的範圍內可以利用自己的創作。在某些大型的專案授權場合裡，也會存在這種安排。比方說某個知名大型的活動，主辦單位可能請專業的廠商包辦所有演唱活動安排及錄音錄影等細節事項，而主辦單位與專業廠商約定因為履行這個合約的結果產出創作時，主辦單位要取得著作財產權，

但又考量到主辦單位沒有適當的人力去管理著作財產權，所以，一方面約定這些創作的著作財產權都專屬授權給廠商經營，但為了保有決定是否給予公益免費授權的空間，主辦單位同時要求廠商在取得專屬授權時，回過頭來授權給主辦單位，讓主辦單位可以將這些創作基於公益的目的免費授權給某些公益團體使用。

如果藝文創作者與經紀人間的授權關係不是上述所稱的獨家授權或專屬授權，則可泛成為一般授權。經紀人取得怎樣的授權內容，端視雙方的授權如何約定。在約定授權時，建議藝文創作者也要盡可能的利用書面將雙方的授權關係寫清楚。又因為著作財產權的內容充滿法律術語，也頗為專業，若有不清楚或不明確的地方，建議藝文創作者務必要諮詢專業律師，方能真正維護自己的權益。

三、如果跟經紀人發生履約糾紛，應注意哪些細節

由於在經紀的過程中，藝術家或作家們基於信任，可能會將自己的創作交付給經紀人，也可能會將權利專屬授權給經紀人代為行使。以數年前，台灣知名聽障雕塑藝術家林良材為例，藝術家為了舉辦「林良材 70 週年回顧展」，而將作品委由經紀人，不料作品卻遭經紀人在回顧展的最後一天取走並下落不明，林良材的 47 件市價超過 5000 萬作品，在展出期間被經紀人無預警全部運走，引起藝文界譁然。此外，某些畫廊也曾發生過因為財務周轉問題而將藝術家放在畫廊內的作品交給債主作為擔保的不可思議情況。又誠如上述蘇打綠主唱與經紀人間的關係導致主唱自己被檢察官起訴。這些案例都再再提醒藝術家或作家們，當發現經紀人可能有嚴重的

履約瑕疵時，應：

- (一) 審慎從經紀人的態度、爭議的內容、以及自己最大可能遭受的損害額度等方面，評估是否要給予經紀人「改善」的空間。如果情況急迫，則應即時終止經紀合約並採取下列補救；如果情況尚有轉圜餘地，則可以要求經紀人限期改善。如果擔心自己思慮不週或想要有客觀公正的第二意見作為參考，也可諮詢在此一領域有豐富經驗的師長朋友，或請求專業律師給予評估跟建議。
- (二) 清查自己交付給經紀人的創作及評估其價值，並思考如何進行相關保全及儘速取回創作的法律手段。
- (三) 如果經紀合約附有期前終止應賠償經紀人損失的條款，則可請律師協助評估該期前終止的利弊得失。此時應注意，違約金並非當然要付，又當律師評估可能多少要付違約金時，對於約定過高的違約金，可以請求法院依民法第 252 條予以酌減。
- (四) 如評估後認為需要終止經紀合約，則請專業律師協助，明確的依法依約終止經紀合約，並告知經紀人不可再有侵害藝文創作者智慧財產權的行為。
- (五) 終止合約時，可一併要求經紀人報告處理經紀事務的狀況並移轉處理事務之所得，返還依經紀關係終止時應返還給藝文創作者的物品。
- (六) 不論是否終止合約，只要經紀人在經紀過程中造成藝文創作者的損害，可委請律師協助主張權益。

四、如果授權內容約定不明，著作權法會推定沒有授權：

由於授權是藝術家與作家們一定要注意的環節，如果在過程中有約定不清楚的地方，則依據著作權法第37條第1項「著作財產權人得授權他人利用著作，其授權利用之地域、時間、內容、利用方法或其他事項，依當事人之約定；其約定不明之部分，推定為未授權」規定，可以主張此部分推定未授權。所謂的推定為未授權，是指先當作權利人沒有授權給經紀人的意思，當然經紀人有可能提出其他的佐證來說明當時的授權關係為何。與其嗣後再爭執著作權的授權情形，建議藝術家與作家們還是要在剛開始接洽經紀人時，就妥適思考要與經紀人間成立怎樣的授權關係，方可真正避免後續爭議。

建議

藝術經紀對於藝術的傳遞與交易市場固然甚為重要，藝文創作者與經紀人間的互動也理當是互信互助，並透過經紀人的努力，讓藝術家、藏家或藝術消費者、以及經紀人本身都能獲取最大的效益。但當經紀人因為自身的財務狀況不佳或其他可歸責於經紀人的原因而導致無法專業妥適的處理經紀事務時，藝術家或作家們的原有權益也該受到保障。由於在經紀關係存續中，可能藝術家或作家會把自己的創作交付給經紀人，也可能透過專屬授權的方式約定由經紀人代為管理並行使著作財產權，為了合理合法的維護自身權益，建議藝文創作者們要盡可能的請專業律師評估案情並提供如何維護權益的建議。必要時，更該勇敢的請律師協助，終止陷入履約困難的經紀合約，並即早取回自己辛苦的創作結晶，讓損害降到最低，讓藝術家及作家們能不受失敗的合約困擾，即早展開新的規劃安排，讓

藝文創作能在更好的安排下發光發熱，這才是解決藝文經紀爭議的最重要方向與結果。

參考法條

1. 著作權法第 37 條第 1 項：「著作財產權人得授權他人利用著作，其授權利用之地域、時間、內容、利用方法或其他事項，依當事人之約定；其約定不明之部分，推定為未授權。」
2. 著作權法第 37 條第 4 項：「專屬授權之被授權人在被授權範圍內，得以著作財產權人之地位行使權利，並得以自己名義為訴訟上之行為。著作財產權人在專屬授權範圍內，不得行使權利。」