

陳永華



Pushendra
RAI



郭晉承



蔡靜兒



蕭勁展



顧嘉輝



知識產權的保護

歷史的確定依賴於知識、經驗和人才

楊子衡



時間：2005年11月11日（上午）

地點：香港演藝學院戲劇院

主持：香港中文大學音樂講座教授、文學院副院長 陳永華

主講：Pushpendra RAI（世界知識產權組織知識產權及經濟發展處署理處長）

郭羿承（artkey藝術授權中心首席執行官）

蔡靜兒（亞洲專利代理人協會香港分會會長）

蕭勁展（香港唱片有限公司董事總經理）

顧嘉輝（作曲家）

楊子衡（香港作曲家及作詞家協會行政總裁）

合辦機構：香港作曲家及作詞家協會



知識產權就在生活中

就地理而言，我們要保護領土；就知識而言，我們要保護知識產權。知識需要培養，經驗需要積累，人才需要社會保護，只有這樣，智慧和人類的碩果才能不斷傳承發展。

主講：Pushpendra RAI（世界知識產權組織（WIPO）知識產權及經濟發展處署理處長）

陳永華先生：女士們，先生們，早上好。歡迎參加亞洲文化合作論壇。今天上午的會議是民政事務局、香港作曲家及作詞家協會共同舉辦的。香港作曲家及作詞家協會是負責音樂版權的組織。

人類歷史就是文明與文化的歷史。歷史的確定依賴於知識、經驗和人才。知識是需要培養的，經驗是需要積累的，而人才則需要社會的保護，只有這樣，智慧和人類的碩果才能不斷傳承發展，為我們的下一代造福。

就地理而言，我們要保護領土完整；就知識而言，我們則是要保護知識產權。

今天上午，首先邀請Pushpendra RAI先生。RAI先生是世界知識產權組織（WIPO）知識產權及經濟發展處署理處長，負責協調與知識產權及經濟發展有關的各項活動和研究；實施旨在協助發展中國家運用知識產權制度以促進發展的各項計劃。

在1999年加入WIPO之前，RAI先生曾服務印度政府數年，參與政策的制定及實施。他在印度政府的最後一個職位為商務部司長。女士們，先生們，讓我們歡迎RAI先生。

Pushpendra 很榮幸能來香港參加亞洲文化合作論壇。我聽說今天的聽眾中有很多是RAI先生：來自科技學院的學生，並且都擁有科學、設計以及文科的背景。因此，希望在我下面25分鐘左右的發言中，談到有關知識產權的內容時可以涵蓋這些方面，從而既可以讓學科技的觀眾，也可以讓學工業設計和其他文科的聽眾感興趣。

圍繞在生活週遭

當我們說到知識產權的時候，所談的並不是甚麼特別奇怪或與我們的日常生活有很大很大差別的东西。一般而言，你們會認為知識產權是和奇怪的創造有關的。其實並非如此。

為了瞭解知識產權，我們所做的就是看看我們週圍。在家裡，我們通常有櫃子，我們把它們放在客廳、飯廳或其他房間；在這些櫃子裡，你會發現所有的東西都或多或少地包含知識產權元素。

當我們談到知識產權的時候，基本上說的是兩種截然不同的部分。第一部分是工業產權，另一部分是版權。當我們說到工業產權和版權的時候，我們所說的就是要保護人類的發明創造。知識產權所涉及的就是人類的創造。這說明人類可以依靠其本身形成創造技能。

工業產權主要涉及的是我們日常使用的一些物品。你家裡有一個簡單的電熨斗，你會發現它或多或少受到專利保護。你可以看一看光碟機，也都受專利保護。或者看一下酒瓶，或其他飲料的瓶子，你會發現每個瓶子都有一個標記，這就是受商標保護。或是產自某一特定地區的酒，也就是受所謂的產地指示保護。這裡有一個音樂系統，你會發現喇叭是特別設計的。這種由某人提供的設計可能受工業設計的保護。

所以知識產權就像我們在簡單的櫃子看到的，所涉及到的就是我們日常生活中所見到的物品或產品。

經歷了模式轉變

第二部分是版權保護，就是對書籍、光碟，漫畫、繪畫以及藝術作品的保護。基本來說，在某一時間，某人進行了創造，為了激勵他繼續進行創造，假設是音樂，就是為了激勵他繼續作曲，就要在某段時間為他提供這些權利，使他可以使他的投入獲得某種回報。

但是如果你看一看知識產權的世界，便會發現在過去幾年中實際上也經歷了模式轉變。是甚麼樣的轉變呢？就是知識產權現在被愈來愈多的用於促進經濟發展的策略性進口。這就是所謂的知識產權的策略性運用，也就是眾所周知的運用知識產權做為促進經濟、社會和文化發展的有利工具。

較早時候，全部的重點都放在加強知識產權制度上。授予權利、權利保護和恢復權利是知識產權制度涉及的全部內容，以及如何發展更好的制度以確保權利的授予。一旦被授予了權利，所有權擁有者就可以保護他們的權利，而且如果某些人的權利被剝奪了的話，應該有可利用的機制通過適當的行動為他恢復這些權利。

但是新的目標完全不同。現在的目標是利用已經創建的系統，以提供更

當一個人被授予一種創造的知識產權時，所授予他的權利不是一種積極的權利，而是消極的權利。



大的經濟、社會和文化使用性。現在不僅僅是要為所有權擁有者保護市場，而是更要建立策略性的合作關係。

我想說的是，當我們談到知識產權的時候，當一個人被授予一種創造的知識產權時，所授予他的權利不是一種積極的權利，而是消極的權利，是一種讓他把其他人都排除在市場之外的權利。當一種藥品被授予專利權後，並不是授權專利持有人在市場上銷售這種藥，因為在他進行銷售前必須獲得藥品管理機構的批准；可是專利權實際上在一定的時間內將其他人排除在市場之外，這樣創造人或發明人可以收回他的成本投入。

但是現在的知識產權制度並不過分擔心如何加強這些權利，而是關心確保如何通過已經給所有權擁有者創造的權利來為他創造戰略合作關係。

以提高全球競爭力

知識產權實際上被用於推動經濟和文化發展，以及提高全球競爭力。當我們談到全球競爭力的時候，首先想到的是世界經濟論壇每年制定的增長競爭力指數。這個指數是如何制定的呢？他們主要考慮三個變數，然後對各國進行比較。

他們所做的第一件事是瞭解公共機構在各國的地位，以及各國由甚麼樣的機構負責保護權利，有甚麼樣的制度負責解決爭議，以及這些機構的效率和過程的透明性。

第二個變數是宏觀經濟環境。財政政策如何，貨幣政策如何，這些政策的穩定性如何，多久改變一次，以及這些政策的可預計性因素如何。它們是否一遇情況就發生改變，還是只有在整個制度一致認為這些政策需要改變的情況下才發生改變。

所以，如果有人試圖進入或變成該制度的一部分，或與該制度進行貿易或形成任何形式的商業關係，應該可以意識到該制度在未來幾個月或幾年的發展情況。

第三個決定增長競爭力指數的是一個國家的技術進步情況。因為如果沒有技術進步，你可以積累資本，但不可能實現持續增長。一個國家可能擁有非常豐富的自然資源，但是只有他們能正確投入這些資源，才可能維持已經獲得的發展。

現在當他們決定這三個變數的分量時，他們將各國分為兩類，即核心創

新國和非核心創新國。這樣的分類並不涉及價值判斷，唯一的區別就是這兩類中各國的技術進步情況。他們是根據各國人民所使用的專利數量來進行衡量的。其指標就是如果一個國家的居民中每100萬人口獲得15個以上的美國專利，那麼該國就被劃分為核心創新國。放眼今天的世界，只有32個國家被劃分為核心創新國。

就核心創新國而言，三個變數的分量分別為：公共機構佔25%；宏觀經濟環境佔25%；技術佔50%。這清楚地表明了技術發展對於一個國家競爭力的重要性。

就非核心創新國而言，各項分量均為33%。這就是說，對於這些國家，除了技術發展更為重要外，建立公共機構和發展宏觀經濟環境也是同樣的重要。

但是如果他們希望專注於技術，對他們而言重要的是發展這些技術，而且只有兩條路可走。第一條就是通過核心創新，但是這對於發展中國家而言非常艱難，因為去年發展中國家在研發方面的總投入僅為450億美元，還不到發達國家投入的10%。

我們可以看一看一些公司在研發方面的投入情況。西方國家的主要醫藥公司將其銷售額的15%至16%用於研發，而在發展中國家僅為4%至5%。所以技術必須通過技術傳播獲得，也就是從外界獲取技術。

就技術傳播而言，現在非常重要的途徑就是外國直接投資，也就是其他國家流入的投資。而流入一個國家的投資的數額多少是由這個國家為自己創造的環境而決定的。

環境依靠很多因素，如市場大小、宏觀經濟政策的穩定性、將利潤和紅利上繳的程序以及最重要的是，你能為知識產權所提供的保障。

限制不勞而獲的人

為甚麼知識產權如此重要？讓我們看一看這其中的兩、三個因素。首先是專利權。專利權是如何保障技術發展的呢？當然，一方面促進了轉移和投資。如果你能為某人的發明提供適當的保障，這個人必將希望到你的國家來投資。專利制度的初步可以自由地傳播知識，因為如果於某個國家申請一項專利，第一件事要做的就是公開發明的詳細情況，不這樣做的話，你的申請將會被拒絕。

專利制度所限制的是那些不勞而獲的人，並非發明者。它限制抄襲，但並不限制真正的發明或創新。

另一方面，如果你符合專利資格的其他條件，你會被授予專利權，而這是一種專有的權力。

你在專利申請過程中所公開的資訊將被公布於眾，供大家使用。世界上的任何人都可以來看、來瞭解發明的詳細情況。目前大約有4,000萬的專利應用資訊可供利用，而且每年還將增加約100萬。這被視為是最大的資料庫，技術資料庫。

所以可利用的專利資料對你來說完全是免費的，但是你能做的是利用這些資料進行進一步發明創造，使其成為你的私人物品。

一般認為專利制度就是一種壟斷，並不真正適用於一個國家。但是實際上專利制度所限制的是那些不勞而獲的人，並非發明者。它限制抄襲，但並不限制真正的發明或創新，也就是根據當前技術領域中的可利用資源進一步推動技術進步。一位著名的經濟學家說，專利制度可以讓一個人站在前輩高大的肩膀上。也就是說讓一個人能夠在已有的基礎上去進行發明創造。專利制度鼓勵特許安排，促進新技術和商業的發展。

用商標做競爭區別

我們再看一看知識產權第二個因素，也就是商標。Simon ANHOLT先生在談到國家品牌的時候，也談到了標示問題。他還說品牌的意義要遠遠超過一個標示，但是今天我們談到的標示，就是商標，是一個公司用於區別自己的產品與其他競爭者的一個要素。

一個人通過他的商標所要做的，就是將消費者從「品牌意識」的最初階段，即「第一次看到一個品牌」的時候，向第二階段「品牌認可」、第三階段「品牌偏愛」和最終階段的「品牌堅持」推進。

當你第一次看到一支牙膏，譬如高露潔的時候，你瞭解到這是一支優質牙膏，也就形成了對高露潔是優質牙膏的意識。你去商店的時候認出了這個牌子，然後你對店主說：「不，我要高露潔，不要別的」的時候，你開始對這個牌子產生偏愛。最後，這個品牌會達到一個特殊的階段。

如果你走進商店，店主說：「不，我沒有高露潔，為甚麼你不試試其他的？」，你會說：「不，我堅持要高露潔，因為我知道它是最好的。」如果這家商店沒有高露潔的話，你就會去其他商店。這就是所謂的「品牌堅持」。這是每個生產商都想達到的階段。

那麼它如何創造價值呢？通過增加銷售額和價格。我經常以在美國銷售的兩款汽車為例。一款是豐田的Corolla，另一款是Geo Prism。我們很熟悉豐田的Corolla，但是這兩款車都來自於同一條生產線，特性也完全相同，售後服務和網絡也完全相同，但是豐田的售價比Geo Prism高8%，每年的銷售量也是Geo Prism的兩倍。為甚麼？最簡單的原因就是人們聽說過豐田Corolla，但是Geo Prism還未在市場中建立自己的位置。

一個商標會隨著時間通過用戶關係穩定需求；而一個製造商可以通過特許和專賣安排賺取專利費用。

而且如果一個品牌在市場上贏得了聲譽，製造商就能將其權益轉到新的產品種類中。你會發現今天的Nike在賣鞋子，明天就開始賣外套，後天可能開始賣早餐麥片。原因很簡單，就是因為Nike是一個知名生產商，無論你看到甚麼產品上印著這個名字，都會據此衡量其品質。

最終能促進經濟發展

下面談一些品牌價值的概念。昨天，我們聽到了有關這些價值的範例，我想ANHOLT先生談到的是前100強公司。這些公司市場品牌的價值也許比所有不發達國家的國內生產總值總和還高。在這裡，你可以看到可口可樂的品牌價值為700億美元，這也許甚至高於該公司對廠房和機器的投入。

知識產權制度也要幫助本土藝人

現場提問：是否有法律機制可以保證產品專利稅的公平分發呢？

Pushpendra RAI先生：當我們說到知識產權制度時，不應該只看到該制度今天的運行方式，我們還應該考慮到它今後幾年的發展。發展中國家有很強的創造力，也在進行很多的創新。當我們為這些創造提供保護的時候，也要確保當地的藝術家能從中受益。

舉幾個小例子。如果你到市場上去買CD-ROM或音樂光碟，會發現世界知名藝人如麥當娜、米高·積遜的光碟賣20美元，但是本地藝人的光碟為了打進市場，為了引起注意，只賣5美元。你會說這種區別很大，為甚麼我不買這些只賣5美元的本地藝人的光碟呢，而且我也買不起20美元一張的世界知名藝人的光碟。但是如果這些世界知名藝人的盜版光碟只賣6或7美元的話，你就會買盜版光碟而不是本地藝人的光碟。這就剝奪了他們被全世界所瞭解的機會。所以知識產權制度幫助的不僅僅是已成名或已在市場已有一席之位的藝人，同樣也保護當地藝人和新人，讓他們能夠走向全世界。

所以隨著時間的發展，這個由特定生產商使用的標誌獲得了市場信譽，並從中衍生出這樣的價值。

當我們談到創業產業時，我們就會提到保護創業產業和文化產業的版權問題。版權制度的全部工作就是為了確保創意能力能夠得到保護，並為創造者和生產者提供相應的補償。知識產權從本質來說是一種平衡。你維持了權利與責任之間的平衡，當你發現權利變得比責任重，或責任比權利重的時候，你就會知道某個國家的制度出問題了。版權保護制度確保一個國家的某種平衡。

版權制度保護了文化遺產並防止其他地方對創造進行複製而與原作進行競爭。當然，最終它也促進了經濟發展。那它是怎麼做的呢？

每個人都在參與創造

現場提問：如果將傳播初始知識做為發展進一步知識（Further Knowledge）的前期投入，那麼如何定義初始知識和進一步知識？進一步知識有一天也會變為初始知識。知識產權制度要如何適應這樣的變化？

Pushpendra RAI先生：實際上，整個知識產權制度，以及做為該制度一部分的專利制度就是在此基礎上建立起來的。因為實際情況是，一個人會為一項特定技術的特定部分做出貢獻，然後他將詳細內容公佈於眾，其他人看到後就會努力發現他是否能對此作進一步改進。

當談到專利時，說的不是為像火箭發動機、非常精細的左輪手槍，或非常精細的機械零件等大型、大量的發明一直提供保護。如果看一下專利制度以及人們的申請你就會發現，每項發明，大部分時間都是對已有的技術做了一些非常微小的改進，這就是造福於人類的創造。不總是像量子躍變那樣的。

譬如你家裡有電視機、有電話，在某個時間，某個人可能獲得了電視機的專利權，而另一個人獲得了電話專利權。你，作為創造者，如果能將電話和電視組合在一起，讓電視音量在來電話的時候自動降低，以便於你無需親自關小音量就可以接電話的話，那你也可以為此獲得專利。

所以每個人都受益於前人為了能進一步為在技術領域已經存在的知識寶庫做出貢獻所做的事。這就是專利制度的內容。每個人都在創造，每個人都在參與創造的過程，並共同為人類的利益做出貢獻。

如果看一看今天文化產業的總規模，就會發現其擁有無窮的潛力。目前的國際市場預計為3.05萬億，而且在今後15年中將會提高一倍，發展到6.1萬億。這就是你今天要面對的。

WIPO大約在一年半前曾出版過一本由專家編寫的指南，為以版權為基礎的產業提供了服務於經濟發展的方法。我知道香港政府也進行了同樣的工作。

當你對以版權為基礎的產業進行分類時，我們所說的不僅僅是報紙或作曲這樣的基礎產業，其中要涉及的產業很多，大體上可以分為四類。

第一類當然就是核心版權產業。有很多產業實際上是為產品提供內容的。第二類是互存型版權產業。這類產業生產收音機、光碟機以及電腦等用以播放由創造者提供的內容。

第三類是部分版權產業。在這類產業中你會看做為版權產品一部分而被使用的某些紡織品或工藝品。最後，當然就是非專用支持產業，譬如交通、互聯網和電話等，這些產業也幫助版權產品的廣泛傳播。

就這些產業的貢獻而言，要以三種不同的方法進行衡量。第一種方法當然就是該產業在國內生產總值中所佔的百分比。第二種是其產生的就業規模，第三種是其對外貿的貢獻。

以下面幾個國家為例。在美國，版權產業為國內生產總值貢獻了12%；在加拿大，其貢獻為5%以上；在新加坡，大約為6%。

對就業的貢獻也非常大。在美國，為8%以上；在新加坡約為6%。還有很多其他國家也已經開始用類似的方法，來測定版權產業對它們經濟的貢獻。

盜版與犯罪活動連結

但是如果不能適當和有效的實施這些權利的話，也將導致問題的出現。那麼負面結果是甚麼呢？第一當然就是如果被複製的話，將無法對新的創造者形成激勵。音樂盜版將侵蝕對新生代藝術家的鼓勵和激勵。盜版是與犯罪活動分不開的。因為盜版產品所產生的財富刺激了世界各地為犯罪活動，而且也使政府減少了稅收。

知識產權是維持權利與責任之間的平衡，當權利變得比責任重，或責任比權利重的時候，就代表國家的制度出問題了。



我們下面看兩個成功的範例。首先看一看古巴。這個國家非常小，但是在專利制度的幫助下，古巴的生物技術產業獲得了顯著的發展。古巴獲得了66個世界生物技術領域中的藥品專利。你會發現他們開發了很多有益於人類的疫苗。

印度也利用版權制度來發展他們的軟件產業。其軟件產業的發展速度在過去6、7年中增長了兩倍。政府還打算採取進一步的措施給予印度軟件產業以更多的鼓勵。

當然也有發達國家錯失良機的例子。為此，他們無法利用知識產權制度帶來的有利條件。

我們都很熟悉各種試算表軟件，如MS Excel，Lotus1-2-3等。但是很少有人知道第一個試算表軟件是一位原名為丹·布里克林（Dan Bricklin）的29歲的軟件程式編制員於1979年開發的。他提出的軟件名為Visicalc。但是因為他的試算表軟件沒有獲得保護，所以他沒有因此獲得一分錢。但是很多公司卻從其他軟件中賺取了成千上萬的美元。

20世紀80年代，瑞士手錶工業中的一些製造商推出了石英手錶。他們到他們的協會說：「我們要展示石英錶。」但是協會說：「不，不，不，這不能真正吸引市場，也許只能引起人們的好奇。」所以他們就在展覽會中展出了石英錶。但是有很多有膽識的公司也參加了展覽，譬如星辰和精工。他們在這些手錶中看到了新的機芯，於是回國購開始進行生產。石英錶的大規模生產最終將瑞士擠出了手錶工業達很長一段時間。

這些就是知識產權方面錯失機會的例子，我們必須吸取教訓避免再犯同樣的錯誤。

知識產權需要想像力

簡單的介紹一下。世界知識產權組織（WIPO）是聯合國屬下的一個國際機構，負責保護和促進知識產權和執行23個國際公約。其今天的責任是確保發達國家和其他各國的人能夠有效利用他們為改善各國人民生活而創造的知識產權資產。

WIPO不僅保護全世界的知識產權，而且也幫助各國進行能力建設並推動利益相關者之間的國際合作。

我們今天的結論是甚麼？我已經說過，發展中國家正在愈來愈多地運用

知識產權制度。他們正在利用該制度提供的反射力，以解決知識產權的政策問題，從而提高對它的理解並將其轉化為政策和實踐。但是只有我們就知識產權達成一致性的國際意見，才可能開發出有效的體制，因為在將其用於全世界前，該制度本身要求達到內在平衡。必須讓它與每個人在使用的制度進協調。

知識產權需要很多想像，而不僅僅是一種為創造者提供幫助的單調事物。人們通過知識產權進行想像。他們要確保那些對變化猶豫不決的人能夠以各種方式進行改變。很多人不喜歡電腦，他們對開始使用電腦猶豫不決，他們會說：「好，我們會用這些文字處理器，但是，你知道，我們已經習慣用自己的機械打字機了。」所以知識產權制度確保你拿出來的電腦有鍵盤，和我們的老式機械打字機一樣。人們說：「對，用電腦寫作很好，但是我們會想念筆的。」於是今天的知識產權體系努力推出一款顯示器讓你能夠用筆在螢幕上寫字，然後再把它變成電腦中美麗的文字。

人們說：「那些電話很好，這些移動電話也很好。」現在有按鍵式螢幕，按鍵式工具，但是我們以前用的老式的旋轉撥號系統呢？我們該如何用呢？然後你就拿出了帶有老式旋轉撥號盤的移動電話，這樣無論你用甚麼都會覺得很愜意。

人們說：「光碟機很好，這些光碟機不錯，可以當隨身聽來用。但是我們以前用的留聲機呢？」好，你的光碟機有老式的擴音器，這樣你就會覺得很熟悉。這就是知識產權制度要推動的想像力。非常感謝大家。

陳永華先生：

謝謝RAI先生，就這個話題為我們做了廣泛的介紹。我特別喜歡他所說的建立與消費者的情感關係，以實現讓他們堅持使用同一種產品的第四個層次的說法。當然，如果我的知識產權不受尊重的話，我會比我的消費者更情緒化的。

只有我們就知識產權達成一致性的國際意見，才可能開發出有效的體制。



藝術授權與美力財富

每個人的家裡，都會有便宜的白色盤子，然而，當白色盤子與齊白石的作品做結合，這麼一件普通的家庭用品就會產生不同的價值。

主講：郭羿承（artkey藝術授權中心首席執行官）

陳永華先生：下一位尊敬的來賓是郭羿承先生。郭先生是「artkey藝術授權中心」的創始人及首席執行官。雖然他是一位藝術家，但是也獲得了MBA學位。1996年，他創造了第一個品牌，即「artkey藝術授權中心」。這是亞洲第一家藝術授權公司。郭先生現擔任台灣文化建設委員會諮詢委員、文建會「網絡學院」講師。同時也是多家出版物的專欄作家。讓我們歡迎郭羿承先生。

郭羿承先生：很高興能跟各位分享有關美的事業。今天所要講的事業是美力財富與藝術授權打造城市品牌。在還沒講之前我請各位先看下一段簡單的flash，就是運用藝術授權所做的一個flash，也是我們在討論知識版權保護的時候，除了保護以外，我們今天要談到如何應用。

(視像播放)

謝謝！其實這個flash運用的是東方藝術的作品。在911發生的時候，這個主題是用美滿足人生，用愛停止戰爭。東方的藝術文化帶來深刻的內涵，運用藝術的授權，其實都可以透過作品把它傳播出去。這也是保護知識產權以後我們應該做的事情。好，那我現在正式進入所要談的主題。

在這有三個部分和大家分享。第一個部分是城市美術館。第二部分是藝術授權產業的介紹。第三部分Art everywhere。

讓城市就是美術館

先來看第一個部分——城市美術館。其實以藝術來打造城市的品牌，在國際上已經是非常成熟的一件事情。例如，1997年西班牙畢爾包的古根漢美術館建立之後，把原本的工業小城變成一個世界知名的城市。但是，城市美術館僅僅是這樣的意思嗎？我們認為不止。城市美術館是甚麼意思呢？我們認為城市美術館讓城市就是美術館。大家可以想像一下，如果當我們要進到這個城市，首先搭上飛機，就有可能會先看到香港中文大學藝術系劉國松教授的作品印在華航的飛機、機艙上，甚至在

飛機上面的雜誌，都有介紹藝術家的作品以及他的生平，接下來，或許我們會問空服員要一些撲克牌、紀念品，可能從日曆到撲克牌上面都印著藝術家的作品，來讓我們帶回家做紀念。

進到城市以後，大家都會收到一個短消息，上面有這個藝術家的作品，這個短訊是歡迎你來到這個城市。過去這些短消息一收到你就會把它刪除，但是因為你收到的這個很特別的短消息，也發回去給你的朋友，知道你來到這個特別的城市。

進到飯店之後，看到床單、窗簾，甚至牆壁上掛的畫都是應用藝術作品所展現出來的。甚至廁所裡面的一些涮洗用品也都用藝術作品來裝飾。你會覺得這個城市裡面好像到處都可以看到藝術作品。當我們要到銀行去換一些錢時，還沒進到裡面，就看到銀行外觀用藝術作品包裝起來；進到銀行後，則看到包括它的提款機、提款卡、信用卡都是用藝術作品所展現，開卡換錢後，還送你一個藝術作品的紀念品。

那麼來到一個城市呢，一定要坐坐它的地鐵。看到地鐵卡上面也用了我們熟悉的劉國松這位藝術家的作品。這個時候我們對這位藝術家也更進一步的了解了。一進到地鐵之後，發現原來連整台車子都是用劉國松的「月之箭行」這個宇宙系列的作品所展現出來。包括車子、牆壁上的廣告牌位都有。坐完地鐵之後，我們去坐車子。上車後看見齊白石的作品居然印在椅子上，坐在這車子裡覺得心情特別舒服，好像感覺來到一個美術館。

那麼，到了飯店裡面，我們發現牆壁上掛著畫，吃飯的時候又用著有藝術品的碟子、盤子。在一天的旅程即將結束之前，你會發現有好多的紀念商品，包括在旅館、餐廳裡面都可以買到相關的藝術衍生商品。就像你去逛美術館，逛了之後會帶一些藝術商品回家。

讓藝術授權產生價值

好，接下來介紹一下藝術授權到底是一個甚麼樣的概念？為甚麼藝術授權可以用來打造城市美術館？藝術授權其實是小到一個盤子，大到一部車子、房子，甚至一個城市的品牌、一個國家的形象，都可以用藝術來提升它的附加價值。我們常在講藝術授權，其實它不只是一個行業，就像資訊產業，所提供的服務是讓工作效率提升。藝術授權這個產業它賣的其實也不是一個盤子、一把椅子，或是一部車，提供的服務實際上是產品的附加價值提升。

讓藝術跟工業結合，
產生一個可以量化的基礎，
去增加產品的附加價值。



保護，在藝術品商業化後

現場提問：對artkey來說，藝術品被商業化後，如何才能保護它的完整性？如何保護一件藝術品的精華所在？藝術品將被如何使用呢？

郭羿承先生：對藝術家來說，他們只憑簽署一項協定就可以授權別人使用他們的作品嗎？就藝術家而言，他們是否要付錢給我們。不需要，我們負責推廣工作。藝術家本人不需要付錢，但要就包括選擇客戶等問題進行審查。

關於藝術品的商業化。這些藝術品被使用後，我們怎樣才能控制它們的質素，保證它們不會失去原有的風味，而是獲得增值？我們在這方面會採取行動。artkey的存在，正是為了以全面地方式向公眾展示藝術品，包括完全的授權以及完全遵守既有的程式。

政府支援藝術會更好

現場提問：台灣是一處文化福地。你有沒有得到過政府的大力支持呢？

郭羿承先生：關於政府支持的，我來舉個例子。在台灣，大約8到9年前就開始談論藝術授權，嘗試著在城中各處使用藝術品，而政府當時說「我們對此毫無瞭解」，沒人關心這門生意。一開始，政府的態度並不是很積極。我覺得，要有很多擁有這些創意的藝術家，進行很多遊說工作，才能使之成功。

我認為，在過去的2到3年中，台灣一直在進行藝術推廣，政府給予了更多的支持，其中特別包括了政策制訂。在資金方面，政府並未給予很多財政支援，因為他們有比藝術更重要的東西需要資金。事實上，如果政府支援藝術，情況就一定會變好。藝術家們自己應該切實推動這些理念。他們應當把理念變成現實。當然，政府可以投資，可以給予財政支持，以使藝術家們夢想成真。

我們舉盤子當做代表來說明。每個人的家裡都可能有一個白色的盤子，價格並不貴。那麼怎樣讓一個白色的盤子提高它的附加價值？這是一張齊白石的作品，齊白石的作品這2、3年來價格突飛猛進，過去一張可能只要20萬元港幣，現在同樣的作品可能將近要80萬港幣。那怎樣把藝術的作品加值到一個普通的工業用品上？讓藝術跟工業可以結合，產生一個可以量化的基礎，去增加產品的附加價值。把藝術運用在這個產品上，就是藝術授權最基本的說明。那當然不只是盤子，這個載體可能是一台車子，可能是一個城市。

而藝術授權它最關鍵的事情，其實就是它的著作權，亦是它的知識產

權。一件美術作品，包含兩個權力，一個是著作權，一個是著作物有權。著作物所有權其實就是大家比較熟悉的，例如，買了一件作品，這件作品你就可以帶回家展示或收藏。但是，在這件作品裡面，還包含了著作權這項權力。如果創作者沒有在銷售作品的時候同時以書面轉讓著作權的話，著作權是屬於創作者的。很多收藏家或藝術家都不清楚這一點，導致過去很多的畫家，畫完、賣完一件作品，以為作品就跟他沒有關係，因而產生不了價值。事實上，藝術家可以像作者、歌手一樣，創作完成之後，也可以出CD光碟，讓收入倍增。而artkey在這幾年做的就是讓藝術家，尤其是讓東方的藝術家知道，他其實擁有這個權力。而擁有這個權力是可以幫助他個人提升附加價值，也可以運用這個權力幫廠商，甚至一個城市提升附加價值。

至於在著作權的部分，則是分為兩區塊：一個是著作人格權，一個是著作財產權。因為著作人格權是沒有辦法繼承轉讓，所以，主要我們是從著作財產這方面去應用，產生藝術授權的價值。

藝術授權產業大家過去可能沒有聽過。但包含像Hello Kitty、Disney，甚至可口可樂的授權，其實都是屬於授權產業。藝術授權是授權產業的其中一部分。過去因為藝術授權在東方比較少被推廣，所以大家只能看到西方的Disney，或日本的Hello Kitty進到東方，看不到東方的品牌或者授權輸入西方。藝術授權在整個授權產業裡面，這幾年其實都是一個正向成長，每年有平均5%成長率，在所有授權產業裡面是成長比較快的行業。

讓美有管道得到滿足

我簡單介紹一下artkey藝術授權中心。它成立於1997年，遠景很簡單，就是滿足人對美的需求。過去我自己畫畫，畫完之後，辦了個展，花了幾十萬，結果只有親戚朋友來看，禮貌性地買了幾張作品之後就沒有下文了。所以，其實對藝術家，或對於這些藝術的欣賞者來講，他們並不是不需要美，而是沒有辦法有一個便利的管道去滿足他們對美的需求。而藝術授權正好提供這樣的管道跟載體，可以做到滿足人對美的需求。現在artkey的source包含了兩岸有700多位的藝術家，包含剛才所提到的齊白石、劉國松等等。還有我們也做故宮博物館作品的複製化數位真跡工作。

至於整個授權產業的運作模式，我也簡單地跟各位介紹一下。從一個授權者，亦就是像artkey這些著作權的擁有者或代理者，他們授權到被授權廠商，（例如，盤子廠商、車子的廠商，甚至一個城市的政府或一個國家的政府）。著作權所有者透過代理商、顧問把相關的藝術授權給被授

藝術授權就是要讓藝術家知

道，他自己擁有權力

可以幫助他個人、廠商，甚至

一個城市提昇附加價值。

權廠商的過程，就是這個產業的運作模式。

首先藝術家他必需有一個晶片。拿到晶片之後，整理成資料冊，然後把所有藝術家個人的作品資料輸入資料庫，然後上網讓作品可以很清楚地呈現出來。並透過參展的方式，到現在有辦授權展的幾個城市去，包括紐約、東京、倫敦，或者香港、上海，透過這些方式讓更多的被授權廠商接觸到，或者是讓政府單位知道運用藝術授權可以提升城市的品牌形象。透過這樣的方式產生相關的產品，回饋授權金給藝術家。這是一個藝術授權的標準操作流程。

讓大家進入城市美術館

在第三部分，其實我提到的是Art everywhere。就是運用藝術的作品，透過藝術授權，它所應用的方向可以分成那幾方面：

第一方面是產品授權。例如，天仁茗茶。天仁茗茶是台灣最大的茶葉公司，在中國是叫天府茗茶，他們運用藝術家的作品包裝在東芝茶系列的茶罐上面。本來這茶葉一季的銷量是8,000罐，但是運用藝術作品後，銷量是1萬2,000罐。而它的價格本來賣的是800元台幣，後來定價為1,200元台幣。也就是說，透過藝術作品授權在商品上，除了銷量提升以外，單價也可以提升。那就是藝術授權運用的第一個部分。

另外一個案例是「IF」這個皮件的品牌。這個產品過去很努力地打自己的品牌，叫「IF」，但是可能比較少人聽過。一直到它應用artkey的藝術家作品在產品上之後，才把品牌形象塑造出來。這也是藝術授權在商品授權上面的應用範例。

第二方面是數位授權。這部分就好比是剛剛大家一開始看到911發生時候的flash。除之以外，也包含手機的彩信下載，包括電子賀卡、信紙底圖，螢幕保護程式等。像我們現在跟msn、台灣大哥大、香港數碼通、搜狐合作，只要在網絡上面看到這些藝術作品，就可以下載當做手機的開機畫面或者是彩信傳送給你的朋友。它應用出來的形式是一個數位化的形式。

第三方面是畫作授權。畫作授權比較容易理解，包括從複製畫、簽名版畫、牆面壁畫，還可以依照個人尺寸量身訂做的數位真跡等等，都是屬於畫作授權的部分。我們跟台北故宮合作，不管在故宮館內或機場等等都可以看得到畫作授權形式，以複製畫的形式呈現。那也是藝術授權一個重要應用方式。

以上這三點就是整個藝術授權應用的主要模式。透過上述三種方式，就可以讓藝術家的作品呈現至一個城市，讓大家可以進入城市美術館。

讓大家進入城市美術館

最後，談到我們積極地把東方藝術家推到國際舞台上，讓他們的作品可以透過藝術授權讓更多人應用，這只是第一步。因為我們必須要先把東方的文化形像推出去，讓東方文化走出去。第二步，我們就要讓大家走進來，看到真正東方的文化。如果我們沒有走出去，沒有產生影響力，大家就不會走進來。那走進來之後，他們要看到甚麼？我們希望當西方人真正進到亞洲的地方，看到的就是一個城市美術館，看到就是運用我們東方人、每一個城市它最有特色的一些藝術家，運用他們的作品來包裝這個城市，讓這個城市可以真正加值。透過藝術授權的模式打造城市美術館，是我們大家共同的心願。謝謝各位！

先把東方的文化形像推出去，
再讓大家走進來，
真正看到東方的文化。
如果沒有走出去，
沒有產生影響力，
大家就不會走進來。

侵犯版權的微妙差別

現場提問：藝術品擁有者可否複製拍攝手中的藝術品？

郭羿承先生：早前的說法是，畫家把畫作賣出時，除非他們簽署了轉讓協定，否則版權仍屬於畫家自己。畫作賣出後，除非買主有轉讓協議，畫作所有者不能複製畫作，否則就違反了法律。

關於給藝術品拍照片的問題，這實際上應該是律師的事情，不是我的。我想自己無法評論。攝影者應該擁有照片的所有權，但如果你對照片進行了複製，你就侵犯了版權。我認為這裡有著微妙的差別。

讓更多人接觸藝術

現場提問：這個問題是關於理想與現實的。**artkey**似乎把高檔案藝術變成了流行藝術。你們把藝術品商業化了。這真的是正確的路向嗎？

郭羿承先生：我並不認為這是唯一的路向。我們有很多不同的途徑可以將藝術通俗化。如果我們能讓更多人接觸藝術，那麼我們走的就是一條可行之路。就此而言，我們正努力地通過各種方式來使藝術通俗化。這是藝術推廣的途徑之一。



數碼時代中的數碼下載

無論處於何處，只要通過互聯網按一下，大量資料和資訊便唾手可得。但是，非法下載與檔案分享及作品的複製，卻侵害了作品所固有的版權。

主講：蔡靜兒（亞洲專利代理人協會香港分會會長）

陳永華先生：下一位來賓是蔡靜兒女士。蔡女士於1976年加入高露雲律師行，1981年出任律師行合夥人，現為該律師行知識產權部主管。蔡女士的職業範圍涵蓋知識產權各個方面。1987年，蔡女士受香港律政司之邀加入法律改革委員會下屬版權法小組委員會，同時也是多個國際知識產權組織的會員。蔡女士現任亞洲專利代理人協會（APAA）香港分會會長。女士們、先生們，讓我們歡迎蔡女士。

蔡靜兒女士：女士們、先生們，早上好。在聽過郭先生關於如何保護和發展藝術品的發言後，我們現在要看一看比較骯髒的一面，即知識產權的法律問題。就此，我想談一談數碼時代中數碼下載的法律問題。

現在，技術發展給數碼環境中的我們帶來了便利。無論處於何處，只要通過互聯網按一下，大量資料和資訊便唾手可得。但是，技術帶來的便利亦助長了非法下載和檔案分享。非法下載與檔案分享及作品的複製，並侵害了作品所固有的版權，因此非常令人反感。此外，下載者及軟件提供者所提供的工具讓用戶可以通過複製獲得商業利益，因此他們在某種程度上也應該對侵權行為負責。就此我們可以看世界上幾個法庭判決的案例。

幫助侵權的侵權行為

首先，看一下美國法庭2000年的UMG Recordings公司控告MP3.com公司的案例。MP3.com公司所推出的「My.MP3.com」服務，對外宣傳允許其用戶在任何可以連接互聯網的地方儲存、編輯以及收聽包含在光碟上的錄音。

MP3.com的方法就是去購買幾萬張原告UMG Recordings公司擁有版權的流行音樂光碟，並在未經許可的情況下將這些錄音複製在其電腦伺服器上，從而為其用戶反覆播放這些錄音。為了獲得這些錄音，用戶必須採取以下兩種方式中的一種。一是用戶通過他們所說的「Beam-it」服務證明他已經擁有錄音的光碟版本；或者用戶從被告的網上合作零售商那裡購買光碟。隨後，用戶就可以在世界各地通過互聯網複製由被告製作的錄音。

現在，被告稱其服務的功能等於是在為其用戶儲存他們的光碟。但是，法庭並不接受這種說法，而且法庭認為MP3.com公司應為侵害版權負責。

被告提出了合理使用的辯護詞。但是法庭仍然認為這是不成立的。法庭所考慮的是使用的目的和特徵，版權作品的性質，以及總體上被使用的版權作品的數量和實際部分——要記住他們儲存了幾萬個錄音——還有使用對潛在市場的影響和版權作品的價值。

現在我們再來看一個關於Napster網站的案例。這家網站通過伺服器上的超鏈結提供檔案傳送。Napster通過保存超連結而非實際音樂檔案來協助用戶之間的MP3傳送。另外它也提供遠端至遠端的檔案分享，從而允許其用戶將MP3音樂和檔案儲存在其自己的電腦上，並可被其他用戶複製。同時也允許用戶搜索儲存在其他用戶電腦上的檔案並將副本通過互聯網從一台電腦傳送到其他電腦上。這些功能都是由Napster的音樂共用軟件提供的，而軟件則可以在Napster的網站上免費獲得。

除了提供超連結外，Napster還為編寫索引和搜索檔案提供技術支援。譬如在聊天室，用戶可以互相討論音樂以及藝術家資訊目錄。

法庭認為Napster應為其幫助侵權負責。也就是說該公司在瞭解侵權活動的情況下，導致並造成或是實際上幫助了別人的侵權行為。除了實際知曉外，這是一個不爭的事實，法院也認為還有推斷知曉。因為Napster的行政人員具有錄音行業經驗，而且實際上在其他情況下執行過知識產權權利。此外，Napster的行政人員已經從系統中下載了版權歌曲並使用對侵權檔案列表的截屏來推廣網站。

就替代侵權而言，法庭認為應該確定3個因素。即主要當事人的直接侵權。被告的直接經濟利益以及被告有權也有能力對侵權人進行監督。將此條件用於Napster一案，Napster應該承擔替代侵權責任，因為其有權利也有能力監督其用戶的侵權活動，並且也從這些活動中得到直接經濟利益。

授權進行的侵權行為

在香港，版權的幫助侵權和替代侵權的概念是從侵權行為法引伸而來的，發展得還不完善。最相近的就是由另一個授權進行的侵權行為。就此，我們應該看一看加拿大高級律師協會的情況。該協會負責維持法律圖書館，並向其顧客提供影印服務。

在瞭解侵權活動的情況下，導致並造成或是實際上幫助了別人的侵權行為，應為負責。

在此案中，被告是加拿大高級律師協會。他們所經營的研究和參考圖書館存有大量法律資料，而在圖書館中有為其顧客準備的自助影印機。圖書館根據其有關只為特定研究、查閱、個人學習及律師批評和其他經許可研究員提供法律資料的政策，對原告出版商出版的11篇作品做了單份複印。

被告也向其用戶提供非營利的服務，即不監督用戶使用自助影印機，而只是在每台影印機上貼了通知，忠告其用戶版權法對影印有相關規定，而其不對使用其機器進行的侵權影印行為負責。

加拿大法庭認為，就許可而言，必須涉及一些認可、批准和贊同行為。一個人不能僅通過許可使用可能用於侵害版權的設備而許可侵權行為。

一個人對一種行為的許可只能假定是在符合法律規定的範圍內做出的。但是，如果侵權者和許可進行侵權行為的人之間存在某種關係或控制關係，則該假定也可被駁回。律師協會只是提供了影印機，但是並未許可使用影印機去侵害版權。沒有證據顯示影印機被用於侵犯版權。而且如果有，律師協會缺少對其可能侵權的用戶進行管理，這等同批准、認可或支持侵犯版權的行為。

與此同時，幫助侵權的概念在美國繼續發展。在這方面，Grokster案件可說是一個標誌性的案例。在此案中，被告Grokster有限公司和Streamcast網絡公司都是軟件批發商。他們免費分發的軟件允許用戶與其他用戶共用其電腦檔案，包括數碼音樂以及電影。但是和Napster案件不

版權歸屬的界定

現場提問：請問，一名出版商聘用了一個作家寫一篇文章發表在一本書中，但是沒有簽訂明確出售這本書版權問題的協定。該作家的文章被收入另外一本外國出版商的書中。那麼這個出版商侵犯了該作家作品的版權嗎？

蔡靜兒女士：如果一名作家受聘於一個出版商並寫了一本書的話，那麼出版商出版了這本書的話，他能得到甚麼保護呢？〈版權條例〉規定，如果你是僱員，那麼你在受僱期間及你作品的範圍內，你的作品屬於僱主。因此，在此情形中，除非有做出其他規定的協議，否則出版商有權公布或出版作者的書。出版商有此權利。

另外，如果作者不是在受僱期間撰寫的該書，而且如果出版商為該書提供報酬的話，則為另一種情況。這完全取決於那時的目的，然後才能夠決定版權的歸屬。

同的是，他們沒有使用中央集中伺服器。

在兩個網絡中，都沒有中央索引，Streamcast和Grokster都沒有對索引檔案進行管理。連接到由用戶自己運行的超級節點上的用戶保存數碼檔案索引。搜索功能是通過找到用戶電腦上保留的索引而實現的。

美國上訴法院確定了聯邦地方法院的判決，即被告無需為幫助侵權或和替代侵權負責。因為被告並未為侵權提供網站或協助，而且也未為直接侵權提供物質幫助。他們作此結論的根據是，檔案索引的侵害資訊並未存在於被告的電腦上，而且被告也沒有能力終止用戶功能。

但是，該判決被高級法院駁回。高級法院於2005年6月判定，分發用於促進其用戶進行侵害版權行為的設備，如同清楚的表明或採取其他積極的步驟鼓勵侵權，且在知曉第三方行為的情況下，超越純粹的分發範疇，無論設備是否被合法使用，應對第三方使用該設備所導致的侵權行為負責。

也許你想將此判決與加拿大高級律師協會的案件相對比。

在此案中，高級法院認定Grokster所具有的非法目的是很明顯的，這可以從其廣告或推銷中發現。其中的資訊明顯旨在促使他人進行犯罪。

第一、說明其本身的目的就在於滿足眾所週知的對侵犯版權的需求，並處於由原Napster用戶口稱的市場中。實際上，尋找Napster的電腦用戶會被引導到Grokster的網站上。第二、Grokster並未嘗試銷售過濾工具或其他機制以減少使用其軟件所進行的侵權活動。該證據著重說明了其協助用戶侵權的意圖。第三、Grokster實際上從銷售其廣告空間中賺取了利潤，這些廣告空間會出現在使用其軟件的電腦螢幕上。既然軟件的發行量決定發行商的收益，因此其財務狀況顯示了該軟件的高使用量，而使用量即為侵權的記錄。據此，上訴法院的判決無效，需進行重審。

鼓勵分享的侵權行為

現在我們再來看一看澳洲法庭對相同案件的處理情況。此案件為Universal Music Australia Pty 有限公司控訴Sharman License Holdings 有限公司以及其屬下的供用戶免費使用的KAZAA系統。該系統能讓用戶與其他用戶共用第一位用戶希望共用的資料。無論該資料是否擁有版權，只要將其放在「我的共用檔案夾」中即可。

如果一名用戶想獲得如音樂作品這樣的作品副本，可以立即對世界各地

任何有銷售、營運或輸出侵犯
版權複製品即屬犯罪。

的其他用戶的「我的共用檔案夾」進行搜索。如果找到了檔案，螢幕上會出現標題，隨後就可以從第一位使用者的電腦上進行下載。

原告Universal Music是錄音的重要發行商，由此起訴Sharman License Holdings有限公司侵害了其版權。

澳洲法庭認定被告應對侵害版權行為負責，因為KAZAA所提供的相當於許可侵權。此判決的基礎為以下幾點：雖然KAZAA網站警告不得進行版權檔案分享，而且其用戶許可協議規定用戶必須同意不得侵害版權，但很明顯的是，這些措施不能有效防止，甚至根本不能減少用戶侵害版權的行為。被告始終知曉KAZAA系統被廣泛用於版權檔案分享。被告可以採用技術措施減少版權檔案分享，但是其卻未採取任何行動實施這些措施。

實際上，音樂檔案分享令被告的財務利益最大，而非最小，因為同樣是廣告為其提供了大量由KAZAA系統獲得的收入。

實際上，Sharman Networks不僅未採取有效減少檔案分享的措施，而且還在KAZAA網站中鼓勵用戶增加檔案分享，並發起KAZAA革命運動以攻擊錄音公司，並鼓勵人們將無視版權限制，公然向錄音公司挑釁被視為是一種很酷的行為，以此吸引年輕人使用該軟件。

BT案的判決

現場提問：你怎麼看待最近BT案的判決？我們是否應該加重判決以阻止其他人？你如何評論香港〈版權條例〉中對於上載和下載的刑事和民事規定？

蔡靜兒女士：我怎麼看最近BT案的判決？實際上，對於該案有很多的爭議。一方面，是版權擁有人的利益，另一方面是網絡用戶的利益。兩方面的利益通常是相互衝突的。法庭希望能平衡這種衝突，並公平對待雙方。在這個特殊案件中，被告可能會認為3個月監禁太長了。他自己並未從該行為中獲利。他可能是喜歡這樣做，為很多人的共用進行上傳。他沒有獲得經濟利益，所以他覺得3個月監禁的判罰太重了。

而站在版權擁有人的立場上，他可能會認為這3部影片對他來說意味著很多。他花了很多錢在3部影片的製作上，但是被告卻把它們發布給大家。這公平麼？

實際上，法庭希望找到平衡。我相信未來我們還會有很多很多這樣的案件，而法庭會提出更清楚的指導意見。

我們已經看過了這些例子，當然還有最近的技術，就是Bit Torrent技術。Bit Torrent，就是遠端至遠端檔案分發與共用協議。在該系統中，檔案被切成更小的片段，隨機分發到其他遠端上，然後再在發出請求的電腦上被重新組合在一起。

這種方法對於交換大型檔案，如視頻和軟件源代碼尤其有用。然而高需求會導致瓶頸，譬如在傳統下載中需求會爆滿伺服器的寬帶，而Bit Torrent通過增加寬帶以及提供額外的完成的檔案的位置來增加其處理量。

Bit Torrent系統的啟動是由上傳者將檔案放到與互聯網相連的電腦上。他在種子電腦（上傳電腦）上創造一個.Torrent檔案，其中包含有關種子電腦的資訊，也就是IP位址。Torrent檔案的存在隨後被公布在互聯網上，譬如，在一個新聞組中。

上傳者隨後啟動Bit Torrent，通過Torrent檔案將電腦與追蹤記錄伺服器相連接，而追蹤記錄伺服器將下載者與種子電腦和其他電腦相連接。第一個下載者隨後將Torrent檔案下載到他的電腦中，然後啟動該檔案並與相應的種子電腦連接後，開始下載主題檔案。種子電腦在第一個下載者下載完整個檔案前必須一直與互聯網相連接。然後第二個以及後續下載者就可以從種子電腦、第一個下載者以及其他電腦上接收資料。

一級、次級侵權的認定

現行香港法律可以解決這種有關電子版權和檔案分享行為麼？在香港，〈版權條例〉是該方面的主要立法，對侵犯版權的行為做了民事和刑事責任規定。在民事方面，分為一級和次級侵權。

那麼何謂一級侵權？〈版權條例〉第23條規定，複製有關作品是受任何類別的版權作品的版權所限制的作為。而複製具有非常廣泛的涵義。這就是說是指以任何實質形式複製該作品，包括藉電子方法將作品貯存於任何媒體。你們會發現並未要求該行為是否用於商業目的。下載便是藉電子方法將作品進行複製或貯存，因此從互聯網上下載具有版權的音樂或任何其他檔案均適用於該條規定。此外，也不要求是否複製整個版權作品。複製一部分就已經構成了侵權。通常要使用定量評估。

另一種一級侵權就是向公眾提供複製品。根據第26條的規定，藉有線或無線的方式向公眾提供作品的複製品，而如此提供的方法使香港或其他地區的公眾人士可從其各自選擇的地點及於其各自選擇的時間觀看或收

複製一部分就已經構成了侵權。
通常要使用定量評估。

聽該作品，如通過互聯網，便被視為向公眾提供作品的複製品。

所以在說到數碼環境時，為了別人的下載而上傳檔案的人，就是通過互聯網向公眾提供作品的複製品，因此適用於該條規定。

侵權也應負刑事責任

現在，一個人無須自行複製或發布版權作品的複製品而進行侵權。授權他人做出任何受版權限制的行為也屬侵犯版權。這是第22條的規定。

所以一般而言，Bit Torrent用戶在沒有獲得特許的情況下上傳檔案作為給其他用戶的種子便是違反了上述第23條、26條以及第22(2)條的規定。

下載文件將違反第23條的規定。為別人提供主題檔案進行下載，根據第26條的規定也屬於侵權。而獲取主題檔案的完整副本，將其貯存在系統中，並允許其他人進行下載則違反了第26條的規定。

那麼何謂次級侵權呢？第23條規定（應為第31條），管有或進行侵犯版權複製品交易為次級侵權。如銷售或出租，或為任何貿易或業務的目的分發複製品，或並非為任何貿易或業務的目的分發複製品，但達到損害版權擁有人的程度。

在BT這種情況中，一個人無論是種子提供者還是僅為下載者，無論是否實際知曉或推斷知曉在交換過程中所管有的為侵犯版權複製品，均須對次級侵權負責。譬如，某人甲把侵權複製品放在互聯網上，並供其他人下載。他並未主動的將複製品發給其他人，而是被動的讓其他人下載，而不知道何人下載或是否會被下載，他算分發複製品麼？

現在說說刑事犯罪方面。侵犯版權行為也應負刑事責任，條例第118條對此有所規定。總的來說，就是為任何貿易或業務目的，銷售、管有或輸出侵犯版權複製品即屬犯罪。但是我認為最重要的一條，就是能引起目前公眾注意的一條也許是第（F）條。該條規定「並非為任何貿易或業務的目的，亦並非在任何貿易或業務的過程中，亦並非在與任何貿易或業務有關連的情況下而分發該複製品，達到損害版權的擁有人的權利的程度」將獲得刑事制裁。

我們在看過這些法律背景後，再回過來看看香港就BT用戶的最近判決。我想你們中很多人都從報紙上看到了。在此案中，被告在他的.Torrent檔案中裝了他電腦中的3部電影，並通過互聯網上的新聞組以Big Crook的

名字告知了.Torrent檔案的存在，並讓別人能夠進行下載。這引起了香港海關的注意。該部門是香港負責根據〈版權條例〉刑事執法的部門。所以一名海關關員下載並啟動了該.Torrent檔案，從而獲得了該種子電腦的IP位址。關員在查清IP地址後，知道了被告的姓名，香港身份證號碼以及註冊地址並獲得了該地址的搜查令。在搜查中，除了電腦外，還發現了存有主題檔案的一架攝影機以及3張光碟。在被警誡後，被告承認他就是互聯網上的Big Crook，並為將電影原本的Bit TTorrent檔案上傳至互聯網獨自承擔責任。

看〈版權條例〉第121條

現場提問：你對於〈版權條例〉第121條關於合法產品被要求提供給辯護委員會，但是如果合法的視頻產品還未進入市場，而盜版集團可能會利用其進行複製的規定持何意見？

蔡靜兒女士：關於〈版權條例〉第121條。該規定認為誓章可以證明一家獨立公司為版權擁有人。實際上這是法庭所使用的訴訟工具，並不說明誓章就是神聖的。實際上，被告仍可以質詢其合法性並提出詢問。特別是如果版權擁有人不在香港，而法庭上的原告是版權證明更便利的工具時。

根據〈版權條例〉第118（1）（F）的規定，也就是我剛才說到的內容，被告被指控犯有3項罪名，即並非為任何貿易或業務的目的，亦並非在任何貿易或業務的過程中，試圖分發版權作品的侵犯版權複製品，達到損害版權的擁有人的權利的程度。此外，他也被指控犯有其他3項罪名，即以欺詐意圖使用電腦，這違反了〈刑事罪行條例〉。出於該發言的目的，我只涉及根據「版權條例」所做的指控。

被告的主要辯辭為其沒有第188條所述分發之意，即使有，也沒有損害版權的擁有人的權利。裁判官認為規定沒有任何不明確之處，被告的行為等同於該詞的普通含義。被告啟動.Torrent檔案就是使其他人進行下載。他的行為是下載過程的基本部分，也是其他電腦下載侵犯版權複製品計畫的重要部分，這等同於分發。

考慮到被告的目的旨在分發侵犯版權複製品，以及他的行為不僅僅是準備進行分發，而至少是試圖進行分發。這種情況就是被告的被動行為導致資料分發，而且與資料接收者是否通過間接方式進行接收無關。



就損害而言，被告爭辯說並未損害版權的擁有人的權利。裁判官認為除了潛在銷售外，還應該考慮到電影出租市場。裁判官考慮到被告的分發行為是在公共論壇上進行的，任何擁有適當設備的人均可以從被告那裡獲得侵犯版權複製品，而不僅僅是在幾個朋友之間分發該複製品。因此，被告被宣告有罪，實際上在這個星期初被判3個月監禁。這個案子實際上非常重要，我前面談到的案件都是關於公司、大組織以及財團的，而這個是第一個涉及普通用戶的案例。

但是，要注意的是其中有關試圖分發的3項指控。所以裁判官在本案中所認定的實際上在某種意義有局限性的，就是共用或提供侵犯版權複製品是否意味著僅等同於試圖分發，還是等同於分發本身呢？

此外，就影響而言，條例規定的是損害，裁判官認為被告的分發行為是公共分發，而非在朋友間的分發。這就留下了一個需要討論的問題，如果他僅在一些朋友或一群朋友間進行分發，是否會損害版權的擁有人的權利。所以，你到底能走多遠呢？我是說，我有一群朋友，20個，或者100個，那麼你在認定版權的擁有人的利益會被損害前能走多遠呢？

而且，此案中成功地定罪並不說明今後在判決類似案件時不會遇到困難。因為此類案件仍有技術困難。譬如確定被告？如何獲取證據？以及如何確定註冊用戶實際上是侵權人？

一般來說，出於保密考慮，互聯網服務商不希望提供註冊用戶的私人資訊。所以所有這些問題都待解決，而我們我只能拭目以待法律在此方面將如何發展。特別是在我剛剛提到的案例中，被告已經表明他不會提起上訴。如果提出的話，將會很有意思的看到最高法院將如何詮釋相關條文以及是否會維持現在的判決。謝謝大家。



並非為任何貿易或業務的目的
而分發該複製品，
仍將獲得刑事制裁。



將興趣專長發展成事業

怎麼在林林總總的情形之下，將興趣或者專長梳理出來呢？
如何在社會、市場對應自己的專長，發展成為事業、生意，
或者發展成為產品呢？

主講：蕭勁展（香港唱片有限公司董事總經理）

陳永華先生：女士們、先生們，早上好。現在開始今天上午的第二部分。發言人將用廣東話進行發言，讓我們歡迎蕭先生。

蕭勁展先生：各位嘉賓，各位先生女士，歡迎各位抽出寶貴的時間，出席今天的公開論壇。今天講演的題目，是「將興趣和專長發展成為一種事業」。其實，這裡所說的專長，是泛指一個人的優點、長處或過人之處，繼而成為一種專長。譬如，這個人的記性特別好，見過的人過目不忘；3、5年之後再見到那人還能說出他的名字。有些人對數字特別敏感，你還在思考的時候，他已經將數目計算出來了，表現是快人一步，這些人甚至發展到相得益彰的結果，當會計師，甚至財務總監。

很多時候，我們見到的現實，是自己有興趣的事物，就很容易學，很容易掌握，很大機會成為自己的專長。當然，所謂專長，在我的心目中，是指已經到了一個專業的層面，比方說，你彈琴時，我也彈，但考了8級，甚至有演奏文憑，那就進入專業的資格的了。我們對事物有不同的興趣，亦有不同的專長。有明顯的，有不明顯的，甚至有些是有待發掘的。那麼，怎麼在林林種種的情形之下，將興趣或者專長梳理出來呢？如何在社會、市場中對應自己的專長，發展成為事業、生意，或者發展成為產品呢？這樣的一個甄別工作，還要考慮到所選擇的產品、生意、或事業，是否可以在市場、社會有持續發展與擴大的空間。

做生意，要看供求關係與經營熱忱

講到這裡，有一個很重要的因素是我們不可以忽視的，就是供求關係。其實，供求關係這個題目很大，三言兩語說不清也說不完。但是現實之中順手拈來的例子很多，都可以對供求概念做出較簡單的解釋。譬如說，如果我們喜歡吃荔枝，平時想買「糯米糍」，一磅約多10元到20多元，一年之中也不是任何地方、任何時段都有供應的。大概3、4年前，曾經有一年的荔枝大豐收，買到的不單是很美，而且是很好、很新鮮的品種。然而，市道最差的時候，就可憐了，3磅10元。我們可以見到，和先前的25元一磅，相比那個高低，不止是5%、10%的那樣瑣碎。

如果說，以荔枝園為事業，以它做為經濟支柱的話，那可不得了。你就要面對這個風險。你要問自己，是否可以承擔得到，亦要問自己是否樂意每年要面對這樣的一次風險呢？這就像是你所做的生意，年年要考牌照，而且永遠也不知道結果會怎樣。因為天氣、水土這些因素決定你那年的收成。不過，縱使如此，也是會有人幹的，我們亦依舊盼望每年的荔枝季節到來。

長話短說。如果我們梳理出我們的專長，甚至對應了市場，做好了評估之後，認定了某一種產品、某一門生意，我覺得，在這個過程開首，很重要的就是要有「熱忱」。很多時候，看到各行各業的成功人士，他們都是用一股很大很大、用之不盡的熱忱投入。正如廣東人說的，要「瞓身」下去，全力以赴。如果目標清晰的話，就算你要面對困難，也不需要「船頭怕風，船尾怕沉」，畏縮不前。

同時，我們亦需要留意的是，剛開始之際，很多時候會斤斤計較。如果利益制肘我們的安排、制肘我們的開始的話，那就難免會未見其利而先見其害。所以如果不盡心盡力去做，以熱忱做到最好，往往成事的機會就不肯定了。反過來說，如果能夠全心全意去做，勇往直前，不計較得失，那麼，這件事情做好了之後，很自然地會得到回應。無論在市場賣東西也好，做事也好，如果回應是屬於正面的話，利益便會接踵而來。

對員工，提供創作協助與鼓勵進修

說了這麼多，也要有一個良好的營商環境來配合。香港一向都被認為是一個良好的營商環境。但以經營唱片零售行業來說，如果街頭巷尾都可以買得到翻版唱片的話，那可糟透了，那會讓整個唱片零售市場窒息。幸好的是，在這10年間，香港政府、海關及有關的機構都大力地打擊盜版活動。結果是不但壓抑了翻版活動，亦提高了市民的正版意識，這是一樣很重要的東西。而跟產權署署長謝淑芳在公布「市民的認知程度」調查結果的時候所說的——由1999年第一次調查的55.2%，竟然增加至去年的71.2%。這個數字真的很令人鼓舞。如果我們將這些看成是一些實質的成績的話，亦可以說，是為我們的經營環境做了一個非常好的基礎和保護。

我們的公司在過去和將來，都樂意見到有職員熱心於音樂和視像方面的東西。曾經有不少職員有組織樂隊的習慣和愛好，他們在工作之餘練習，是玩也是娛樂，是愛好也是一種自我提昇。亦有很多同事不斷地進修，學作曲或理論，希望有一天能在這方面有點成績，這樣對他們本身的工作也會有幫助的。他們有這種熱忱，我們很鼓舞。

要「瞓身」下去，全力以赴，
如果目標清晰的話，
就算面對困難，也不需要
「船頭怕風，船尾怕沉」，
畏縮不前。

很多時後，如果同事想自資灌錄唱片的話，我們也會提供幫助。幫助他們灌錄唱片，甚至放在店子賣也無所謂。這個是樂於見到大家對音樂熱忱是一致的，希望看到這麼一種現象，亦鼓勵這種精神可以持續下去。

談合作，共創多贏局面與大眾認同

另外，有一些在香港不算是很大的牌子，或不是甚麼大機構，我們亦很樂意用另類的方式合作。譬如讓他們將產品放在我們公司裡陳列，讓這些產品有機會和顧客見面。這些產品的質素，往往都會給消費者驚喜。這也可以幫助他們在這個行業發展，尋找他們的空間。

與此同時，我們也很著意於跟商場的業主合作，籌辦多一些各種形式的演藝節目，將演藝節目帶到商場，讓商場不是一個單純的購物中心，亦增添一點文化氣息。這樣的一種安排及努力，很幸運地得到唱片公司、演藝公司和業主的支持。可以說是藝人、演藝公司、業主、商場以及我們自己也好，各方面都得益。

例如，我們先後請來很多著名的、有號召力和令人信服的表演嘉賓，像是本地的天皇巨星劉德華、鋼琴比賽的得獎者李雲迪、或者是近期大熱的鬼才鋼琴家，被譽為突破古典界限的Maxim，還有舉世知名的維也納兒童合唱團等等。當你看到李雲迪在又一城表演時的那種壯觀場面，當你看到維也納兒童合唱團表演時，台上台下一片歡樂，你便會會心微笑。這種會心微笑是一種欣慰，亦是一種滿足。因為大眾的認同給你一種無與倫比的報酬，這種報酬不是物質、金錢所能夠替代或比擬的。

講培訓，引導人才與掌握生意管理

最後，我想說說我們公司的培訓計劃。怎樣令一個行業或一間公司，能夠在市場上有一種持續的、不斷的競爭力來回應市場需要，我覺得培訓計劃是很重要的安排。培訓計劃重要的地方在於我們想提供優質的服務給客人，這不單止是我堅持的信念，亦深信在競爭激烈的市場之中，是最好的武器和基礎。雖然，今時今日我們的服務仍未達致我心目中的那種境界，但我們會加倍努力。

服務之所以重要，這裡約略可以提供一些日常例子。譬如我們致電政府部門也好，電燈公司也好，說我那裡停電，對方通常都以一段電話錄音孝敬你，給你繞個大圈，攪了好一會，也還未進入正題的，你會是因此氣在心頭。再好比說，在911之前，我在紐約世貿中心對面的一間酒店住過幾天。這間酒店是大集團經營的，可是，整個大堂連一張椅子也沒有，想約人在大堂裡相等的話，你就傻楞楞地立在那裡等，感覺很差。

下次再來？根本遠遠談不上。

倫敦也好不得到那裡去。數年前，我差不多一年去兩次倫敦，有些酒店是住慣了。有一間酒店在海德公園（Hyde Park）附近，但每次到那裡都發現他們在減少人手。大堂裡有一間小小的咖啡室，沒有多少張桌子，也不過是十數張小桌子罷了。可是，當你坐下想喝杯咖啡的時候，招呼你的那一個人，又是弄咖啡，又是拿著鈔票找贖，又是走來走去的。想喝杯咖啡的話，若那天有3桌客人，大約5、6個人在喝東西的話，那可就不得了，只見他走來走去，卻沒東西給你下肚，你點的飲品還沒有來，吃下的只是一肚子的氣。其實，無論你身在何處，無論在甚麼時段，服務始終是有市場價值的。

服務是可貴的，我們覺得能做好服務，會是不敗的武器。香港在過去的幾年出現了很大的變化，就是公司機構請不到人。可是，卻也有很多人沒有工作。為何會導致這個情況，我不想分析，也沒有能力分析。說回這群人，他們當中，其實有很多是大學生，這些待業的大學生是市場上極其珍貴的人才，如不好好的引導和吸納這批人，實在是一種浪費。

我在公司和同事討論這個問題，商議了一個辦法，就是針對這批大學生做培訓。一般來說，就說你來香港唱片公司當個售貨員，除了要有英文的基礎之外，還要懂流行歌曲。就是不懂英文歌曲，也要懂本地的音樂。不然的話，說周杰倫是誰你也不知道，那就要不得了。你不懂歌手，又不懂歌曲，都可以，那你熟悉電影嗎？說《教父》（The god father），就說「我也有一個教父」，真丟人啦。

但是，我們在入職要求方面，免除了大學生所有的這些要求，只需要他們入職的時候有一股熱忱便是了。如果能對音樂和電影都有興趣的話，就更加好。我覺得熱忱是一個前提，要怎樣形容解釋呢？就像我們年輕的時候去旅行、露營的那種興奮。我不知道你們是怎麼樣的，之前的一晚我一定睡不著覺。要帶這些帶那些，整個晚上在折騰自己。若你有這麼的一種熱忱的話，有這麼的一種衝動給我看到的話，那你必然是我們的不二之選。

當然，我們羅列了你之後，也不會只是教你做店務那麼簡單。只教做店務的話很浪費。我們會從很多方面，通過實際的運作，面對市場、顧客、供應商，我們將銷售職權擴大，要員工經歷取貨、拿甚麼貨、拿多少貨。我們見到一個現象，舊式的唱片公司，做了一輩子，問他賺不賺到錢，他答你「賺到」，然而「賺到」的是整店的貨。我們要教他們面對

熱忱是一個前提。

就像去旅行的那種興奮，
去之前的一晚，直折騰自己得
睡不著覺，
想著要帶這些要帶那些。

供應商，面對變化多端的潮流，不同的偶像、實力的藝人、大師級人馬；面對好景、淡市這變幻莫測的市場。

為何這樣說呢？若正值球季、馬季開鑼的話，生意會差一點的；數天股市大跌的話，生意也會受到影響，要教他們去面對，為甚麼這天這麼的冷清，要聽收音機，看看股市。他們要學懂這一類因素。



還要教他們怎樣和供應商合作，做好推廣、促銷等等。還要教他們和同事好好相處，做好不同部門之間的事。所有的一切都要培訓，讓他們學會怎樣去面對這些事。而最終的目的就是掌握得到這門生意的管理，甚至是駕馭這盤生意。他們會是我們的明日之星，將來可以在市場上面投入社會。這些是我們現今香港社會的中流砥柱，是炙手可熱的。因為現今香港的社會是一個服務式的社會。在就業的角度來看，他們到哪裡都受到歡迎。所以這個培訓，對於他們、我們、和客人來說，也是三贏的局面。

謝謝大家。





作曲家的理想與現實

香港的粵語流行曲在70年代興起，以「上海灘」走紅華人世界的知名作曲家顧家輝，當年因為不懂版權法，胡亂地簽了很多合約，受了不平等對待，金錢上損失很大。

主講：顧嘉輝（作曲家）· 楊子衡（香港作曲家及作詞家協會的行政總裁）

（〈上海灘〉音樂響起……）

陳永華先生：香港的粵語流行曲在70年代興起。大家剛才聽到的〈上海灘〉由當年一直傳唱到今日，唱遍全球的華人社會。而這首曲的作曲家顧家輝先生就在我身旁。他早年留學美國，回到香港曾替邵氏和嘉禾配過不少的電影音樂，包括李小龍的電影。1973年，他的一曲〈啼笑姻緣〉成為香港歷史上第一首用粵語唱出的電視劇集主題曲。我們男女老幼都尊稱他「輝哥」，年紀較他大也叫他「輝哥」。

「輝哥」獲獎無數，包括特區政府頒贈的「銅紫荊勳章」、英女皇頒授的「MBE勳章」和香港作曲家及作詞家協會頒發的「終身成就大獎」。

至於今天與「輝哥」對談的，則是香港作曲家及作詞家協會的行政總裁楊子衡先生Elton Yeung。

Elton在香港和加拿大兩個地方的主要歐洲銀行入職，有20多年都待在銀行界。顧名思義他因為很崇拜Elton John (艾爾頓·約翰)，所以，最後不做銀行而投身版權事業。我請Elton補充一下「輝哥」的威名史。

膾炙人口歌曲，華人世界傳唱

楊子衡先生：大家好！顧家輝先生是我們CASH（香港作曲家及作詞家協會）的創會理事。由創會至今時今日，輝哥和CASH登記的作品已經超過1,200首之多。除了很激昂的〈上海灘〉之外，他也創作了很多膾炙人口的作品，其中包括很能代表香港的〈獅子山下〉，還有耳熟能詳的〈明日天涯〉，甚至像兒歌〈跳飛機〉等。我相信，在世界各地有華人的地方，沒有哪一個人是沒聽過顧嘉輝或他的音樂的。

陳永華先生：好，現在讓我們歡迎「輝哥」。

顧嘉輝先生：大家好。

陳永華先生：

今天的講題是理想與現實。做為一位作曲家，你有甚麼理想的？

顧嘉輝先生：

首先，我要多謝你們兩位那麼抬舉我。我覺得很慚愧，因為我的理想還未達到。說我做為音樂人的理想，就是做到好的音樂。做一個好的音樂人，有3點是很重要的：第一、要熱愛音樂，喜歡音樂，如果不是熱愛音樂的話，也不會以音樂做為終身事業。第二、不要為錢去做音樂，要為興趣，因為，只有為興趣才能支持那些辛勞的過程，興趣會令人覺得整個過程是一種享受，如果是為錢的話，倒不如去玩股票、炒樓，會比較好一些。第三、一定要努力、有毅力，不要怕辛勞，這樣才會有進步的。

我的第一首作品是1962年創作的〈夢〉。〈夢〉這個曲名和現在要說的題目很相配，像是開始追尋夢想。一直以來，就這樣的做了很多首曲，直到後來為無線電視的電視劇做了很多電視劇的主題曲，才漸漸地讓人家認識。後來，有了CASH（香港作曲家及作詞家協會），更加保障了我們應得的權益，讓我們可以更加專心作曲。

應得創作權益，CASH致力保障

陳永華先生：

輝哥所說的CASH，是Composers and authors society of Hong Kong的簡稱，它在1977年成立，主要宗旨是保護作曲家及作詞家應有的權益，從而保障知識產權。近年，亦響應政府的呼籲，參與推動香港向知識型的經濟邁進。

顧嘉輝先生：

我自己CASH的受惠者。28年前，香港一群熱心的、活躍的作曲家，例如音樂鬼才黃霑、音樂大師林樂培，還有我這樣的幾個人，成立CASH。說到CASH，最好由我們的行政總裁Elton介紹一下。

楊子衡先生：

CASH創立之後，到了今年踏入第28年。會員由當初成立的幾十位，發展至現在，會員已經超過2,700多位。做為一家完善的版權機構，我們有責任去盡力保障創作人的權利，令他們可以無後顧之憂的專心創作。CASH亦跟世界各地超75間協會簽訂互惠協議，直接聯同他們，代理超過165萬個作曲及作詞人的作品，比吉斯（Bee Gees）、邁克爾·杰克遜（Michael Jackson）、約翰·列儂（John Lennon）等人也是我們其中的會員。

CASH亦跟世界各地超過75間協會簽訂互惠協議，直接聯同他們，代理超過165萬個作曲及作詞人的作品。

而且，我們也有另一個共同的目標，就是除了保護版權之外，也很積極推動音樂創作的。為了達到這個目的，大約在10年前左右，創立CASH音樂基金，讓我們可以實際地去支持本地創作——包括流行曲及正統音樂。每年，我們亦有支助一些在音樂方面有潛質的人士到海外深造。我希望CASH、在座各位、甚至全香港的市民，與香港政府一起攜手，努力為香港的知識型經濟做出貢獻。創作活動是文化的先驅，我們很希望透過保護知識產權推動文化創立，使創作出來的文化可以一直永久的流傳下去。

顧嘉輝先生：沒錯。因為有了CASH，令我們這群音樂人得到應有的權益及保障，能夠安心創作。說到我自己的理想，怎樣去實現我自己的理想，剛才各位也聽到〈上海灘〉的了，而〈上海灘〉在2000年被選為十大金禧之歌的其中一首。1983年香港電視台十大金曲頒獎典禮的10首得獎金曲當中，有5首是我的作品。這一點是值得一提的，因為值得我驕傲的。多謝各位。說到音樂，我的起步很遲，17歲才開始學習鋼琴。但我的理念是Never too late（永遠也不會是太遲）。我對音樂的熱忱，到現在也絲毫沒有減退。

胡亂地簽合約，受不平等對待

陳永華先生：輝哥，每一個人成功的背後，都有付出很大的努力。你有沒有一些辛酸的故事，可以激勵一下大家？

顧嘉輝先生：當然，我相信每個人都會有辛酸的故事。我自己就有很多。我開始學鋼琴的時候，是靠自己摸索的，並不是正統學習，因此，當有夜總會僱用我彈琴時，很多樂譜我不能應付的。那時我知道，只是熱愛音樂是不夠的，必定要進修和努力，所以便找老師教我鋼琴及正統的樂理。白天學琴，晚上在夜總會彈琴，後來我被人家辭退掉。可是，很幸運的，在機緣巧合之下，我又得到一個往美國進修音樂的獎學金。我很年輕便結了婚，有了家庭，這個抉擇很困難，那時我做了人生之中最勇敢的抉擇，丟下家庭，去了美國。但是，我在美國的生活也是要解決的，我因為沒有經驗，連做一個侍應生的資格也沒有。我受苦，也連累在香港的家人一同受苦，這就是我的辛酸。但我的理念是，愈是做不好的東西，就愈應該盡力去做好它，這是我的理念。

陳永華先生：之前蔡律師說了很多近年版權的案例。從事作曲工作的人，原本只懂得看五線譜，現在是否也要開始懂得一點的法律？

顧嘉輝先生：你說得對。說到法律，我想當年大部分的人都不懂版權法的。尤其是我

作了這麼多的曲，胡亂地簽了很多合約，受了不平等對待，金錢上損失很大。說到金錢，Elton，你說全世界哪裡有華人的地方，哪裡便會有我的歌。究竟你替我收了多錢？有沒有Elton John那麼多？

學習尊重版權，合法享受音樂

楊子衡先生：

輝哥，你在CASH的收入，我是絕對不可以在這裡跟大家說的，你明白的。但請你放心，CASH除了在香港之外，在世界各地的協會也很盡心盡力為所有的創作會員爭取應得的權益。雖然我不可以透露你或Elton John在CASH的個人收入，但我可以跟大家分享一下CASH在2004年的總版稅收入。根據Pricewaterhouse Coopers的核數報告，我們去年的總收入是1億1,700萬港幣。在美國，主要有兩家的音樂版權協會，這兩個協會去年的平均收入達到7億美元。至於日本對於保護音樂版權的成績是最突出的，去年的收入較前兩年的倒退了一些，但仍超過9億5,000萬美元之多。接著是韓國的KOMCA，去年的收入為5,300萬美元。CASH是1,500萬美元。星加坡的COMPASS是500萬美元，至於馬來西亞的MACP去年有500萬美元的收入。香港是個只有700萬人口的城市，我覺得我們的表現勉強也算是過得去的了，預計今年的總收入將會突破1億2,500百萬港幣。

顧嘉輝先生：

聽你這麼說，我既開心且放心。可是，最近有很多網上下載音樂的情況發生。CASH有沒有做過任何東西，去好好地保護作曲家的權益？

楊子衡先生：

其實，我們在5年前已經開始網上的活動。今年2月，我們正式成為全亞洲區第一間正式授權網上下載音樂的機構。這個肯定使CASH的網上業務，在今年及未來幾年更加多元化，從而令更多喜歡音樂人士，可以合法地享受數碼音樂。我們同時亦期望，音樂不單可以在創意產業這個範疇上面有一點貢獻，亦能成為亞洲品牌的一份子。

顧嘉輝先生：

謝謝你。希望香港的市民學習尊重版權。我在這裡就想起了一句話，是和路·迪士尼（Walt Disney）說的：「只要有夢想，凡事可成真」這就是我想跟大家分享的一句話。

（座談結束後，主持人代表主辦機構民政事務局說明，座談內容會寫成記錄，並且發行出版。也提醒現場的來賓，可以在www.accfhk.org的網站上查詢到活動相關內容。）

希望透過保護知識產權
推動文化創立，
使創作出來的文化可以
永久的流傳下去。

沒有大公司撐腰，也可以有保障

現場提問：我是個獨立音樂創作人。我擔心，在我出版、銷售自己作品之前，無法得到保護。我的意思是，我並沒有大公司為我撐腰。我可以得到何種保護呢？

楊子衡先生：關於個人創作的問題，我們明年將會推出新的標準。在這之前，只要你擁有一首授權歌曲，就有資格加入。現在，隨著網絡音樂和隨身音樂大行其道，我們將會對加入標準進行修訂。我們隨後會通知感興趣的人士。你成為CASH的會員後，就要將你的歌予以登記。歌詞與音樂都要登記，否則我們並不知道作詞者是誰。如果你手上並沒有要登記的歌，我們保證會向唱片公司取得這首歌。

甚麼叫好歌？要由聽眾們來決定

現場提問：怎樣才能寫出好的音樂？你對好歌的定義是甚麼？此外，當今香港樂壇的歌稱得上是好歌嗎？

顧嘉輝先生：這真是給我出了一道難題。怎樣才能寫出好音樂、好歌？我多年來也一直在尋找答案。評判一首歌是否為好歌，是沒有客觀標準的。你隨意寫出一些東西，人們就可能稱之為好歌。應該由聽眾們來決定你創作的東西好不好。這個問題太難回答了。

