

創作者經紀契約之初探

陳思好*

壹、前言

隨著創作者¹事業逐漸擴張，可能會變得無法同時兼顧創作以及案件對外處理等瑣碎行政事務，加上創作者未能自己研究市場趨勢或是缺乏人脈，故須借助外部資源才能成功將創作曝光及行銷作品與個人，因而產生對「經紀人」或「經紀公司」（下合稱「經紀人」）的需求與依賴。然實務上，有關創作者與經紀人之經紀糾紛卻是也因「信賴」而起，舉例而言，知名創作團體蘇打綠及創作者吳青峰過去即因經紀合約、團名「蘇打綠」商標權²以及利用其創作詞曲³等議題發生爭議，進而與前經紀公司對簿公堂，雖然爭議事件最終隨著判決確定及前經紀公司宣布放棄團名「蘇打綠」商標權而落幕⁴，但勢必都對各方的內心產生無法抹滅的痛。

如同G.E.M.鄧紫棋在歌曲《句號》裡所欲表達者：「這輩子除了我的爸爸，你曾是我最信任的男人」，經紀人大多是創作者身邊最親近、最信賴的人，可以為創作者代為處理、接洽對外事務，一同分析市場趨勢與工作規劃，以謀取對於創作者的最大利益，創作者同時也更能安心地專注於自身創作；不過也因為如此，創作者如果想要自立門戶或是更換經紀人，通常也會為帶來雙方慘痛代價及經驗。而細究此等經紀糾紛可知，其往往源自於雙方對經紀契約與經紀關係之認知落差。因此，本文擬以筆者自身實務經驗、司法實務見解以及相關參考文獻為基礎，進而剖析創作者經紀契約之定性、類型與重要條款，盼能藉此探知常見經紀契約糾紛之核心問題，俾利讀者了解自身權益以及經紀契約之應注意風險。

* 本文作者係執業律師

註1：本篇文章所指之「創作者」，泛指所有以使用數位或實體之各種媒介，發表具創作性內容之自然人（包含但不限於藝人、Youtuber、作家等）；其創作內容範疇包含但不限於影音、圖片、音樂（詞曲）、藝術、表演、設計、詩詞或文字等各類著作。參閱蕭宏智，Web3商業模式如何驅動創作者經濟之發展，FIND，

https://www.find.org.tw/index/indus_trend/browse/7d2dc6990999cf329c019edda37bd9ea/，最後瀏覽日：2024年9月19日。

註2：參閱智慧財產及商業法院110年度民商上字第7號民事判決。

註3：參閱智慧財產及商業法院109年度民著上字第10號民事判決。

註4：參閱SBIR經濟部中小及新創企業署，魚丁系終於拿回「蘇打綠」今日正式生效為期10年，智財新知，https://www.sbir.org.tw/news/ipcccknowledge_content?id=11041&page=1，最後瀏覽日：2024年9月27日。

貳、創作者經紀契約之定性與類型

一、創作者經紀契約之定性

有關創作者經紀契約之定性，自我國司法實務見解與法律觀之，民法債編第二章「各種之債」章節中並沒有名為「經紀契約」之有名契約類型，而本於契約自由原則，倘如當事人因自由訂定不能歸類之無名契約，仍可類推適用民法相關之規定⁵。並且，針對無名契約之定性，通常會先探求當事人於締約之際，雙方間意思表示合致之法律關係與契約條款，究竟較符合何種契約性質⁶。換言之，創作者經紀契約雖然屬於無名契約，但仍可依照其性質類推適用民法相關規定，且經紀契約之定性仍需個別探求契約當事人於締約時之內心真意而於個案有所不同：實務上有因雙方法律關係具備「指揮監督關係與從屬性」而被認定為僱傭契約者；亦有因經紀人之工作性質屬於「代為處理活動事務」而認定為委任契約者⁷等。

創作者經紀契約內容通常會包括「委託」行為，即創作者會委託經紀人為其提供經紀服務、媒介、管理與安排各種活動、宣傳等勞務內容。此外，創作者經紀契約也可能會

包含「代理」行為，即創作者授權經紀人代理其接洽商業合作及對外簽約等；甚至，經紀公司亦可能會代理創作者收取個別商案之報酬款項，並於收受款項與扣除經紀報酬、稅賦後，再行支付予創作者。因此，創作者經紀契約大抵可以定性為一種複雜的混合性契約，具有類似委任性質之勞務給付契約，而得類推適用民法關於委任之規定。

惟，觀察現行創作者與經紀人之合作模式逐漸邁向多元化，除有大型經紀公司進行經紀業務外，亦有許多創作者的資深員工實質上擔任其經紀人者，則此種經紀契約之性質可能即非單純委任關係而可能構成僱傭關係，例如自YouTube創作者蔡阿嘎與前資深員工之勞資糾紛可知，該前資深員工亦有協助蔡阿嘎處理經紀事務及對外接洽合作等勞務⁸。抑或是，創作者為取得更多資源而自行成立個人經紀公司，則此種經紀契約之性質將非如同傳統經紀契約存有信賴關係或委任關係，例如，詞曲創作者邱鋒澤與朋友共同設立經紀公司、創作者陳零九揮別過去合作11年的經紀公司而自立經紀公司，其目的應不外乎係用以訂立與自身之經紀契約⁹。是以，創作者基於不同合作型態而與經紀人簽立之經紀

註5：參閱臺灣高等法院104年度上易字第55號民事判決。

註6：參閱最高法院39年台上字第1053號判例意旨；臺灣高等法院103年度上字第200號民事判決。

註7：參閱張禎庭（2016），《論演藝專屬經紀契約》第22-26頁，國立成功大學法律學研究所碩士論文。

註8：參閱王嘉彤，〈蔡阿嘎急切割前員工蘿拉！苦主控：她私簽AB合約還搞消失〉，Newtalk新聞，<https://newtalk.tw/news/view/2024-06-07/922935>，最後瀏覽日：2024年9月16日。

註9：參閱Eli，〈「哪怕過程痛苦，只要未來不後悔」，離鄉背井追逐音樂摯愛的邱鋒澤〉，HAVFIT，<https://havfit.com/article/t1zfdhl>；羅凌筠，〈陳零九出走11年老東家！創辦2公司當老闆大咖合夥人曝光〉，NOWnews今日新聞，<https://www.nownews.com/news/6364257>，最後瀏覽日：2024年9月27日。

契約，其定性亦會隨著工作內容及監督程度而有所不同，因此創作者經紀契約之定性均須個案認定，尚難一概而論。

二、創作者經紀契約之類型

有關創作者經紀契約可能區分為創作者之「個人經紀契約」以及「個別作品經紀契約」，前者為創作者個人之事業經紀授權契約，後者則為創作者之作品經紀授權¹⁰。然而，實務上未必會如此細緻地劃分各類經紀契約，反而大多係於「個人經紀契約」中加註「智慧財產權條款」，以此作為創作者個別作品之經紀授權依據（詳參本文第「參、二」章節），故本文所指之「創作者經紀契約」主要係著重討論創作者之「個人經紀契約」。

創作者經紀契約類型一般分為「專屬經紀契約」（又稱「全經紀約」）以及「非專屬經紀契約」（又稱「部分經紀約」）。「全經紀約」係指經紀人將被專屬授權處理創作者一切創作相關業務，所有類型之工作契約、業務均僅能透過專屬經紀之經紀人進行中介、接洽與對外簽約，創作者不得自行或再找其他經紀人為其接洽任何工作項目¹¹。如創作者簽署全經紀約，則創作者在契約期

間，即不得自己（直接）或透過第三人（間接）安排演藝工作；或是，如有相關工作機會，創作者就有義務告知經紀人，須由其處理、不可私下接洽（尤其該工作機會只要屬於契約約定之範圍即屬之，通常不以商業目的為限）。

「部分經紀約」係指創作者將其事業之經紀權非專屬授權予經紀人，通常創作者可能會區分不同的案件類型，以授權不同經紀人處理特定範圍之經紀事務，例如創作者可能有涉略藝術、文學、詞曲或短影音等內容創作，則其可能會分別與不同經紀人簽署藝術、版權、音樂或影音等類型之經紀契約¹²。換言之，創作者之部分經紀約內僅有將特定項目之非專屬經紀權利授予特定經紀人，創作者可以自行或再尋求其他經紀人經紀相同或其餘範圍之工作項目。

除此之外，實務上尚有出現「獨家經紀」之經紀契約類型，而獨家經紀是甚麼？觀察我國法律，並沒有「獨家」之用語，而對應「授權」之概念，「獨家經紀」應係指創作者僅授權一人處理經紀事務，創作者不得將經紀權再授與第三人，但其仍可以自行處理、經紀其事務¹³。惟，實際上，實務通常會混用「專屬經紀」以及「獨家經紀」之概

註10：參閱陳智豪（2021），〈台灣出版創作者經紀發展現況與未來展望〉，《臺灣經濟研究月刊》，44卷5期，第102-103頁。

註11：參閱林良榮、周詔珍、顏雅婷（2022），〈我國演藝經紀契約關係之定性與糾紛原因分析〉，《勞動及職業安全衛生研究季刊》，30卷2期，第94頁。

註12：同前揭註11。

註13：按智慧財產局之「獨家授權」定義為：「獨家授權，指只對一人所為之授權，專利權人不得授權第三人實施，但不排除專利權人自己實施」。參閱經濟部智慧財產局，〈何謂專屬授權？何謂非專屬授權？何謂獨家授權？〉，專利主題網，

<https://www.tipo.gov.tw/patents-tw/cp-783-872518-e4472-101.html>，最後瀏覽日：2024年9月30日。

念，也就是雖然條款內明定經紀模式為「獨家經紀」，但卻約定禁止創作者自行接案，因此雙方於確認經紀模式時不可不慎，以杜絕日後爭議，再者，最終如引發爭議，仍須仰賴契約條款解釋，故於簽約時尤須注意契約條款是否為自身所期待之內容。

參、創作者經紀契約之常見爭議條款：終止權條款與智慧財產權條款

一、創作者經紀契約之終止權條款

創作者最怕簽署經紀契約之後，卻因為經紀人因素、能力或雙方搭配不佳，導致產生被「冷凍」或合作屢屢發生歧見或溝通不良的狀況，尤其倘若創作者係簽署全經紀約，將可能導致事業發展嚴重受限；對於經紀人而言，如創作者無法或不願配合其洽談之工作事項、溝通困難，也可能會對其產生違約之法律風險（詳參本文第「肆、四」章節）。是實務上不乏有創作者或經紀人希望可以提前終止經紀契約，但另一方卻不欲提前終止合作之情形，因而產生「創作者經紀契約能否提前終止」之爭議。

前述爭議主要係涉及創作者經紀契約之「終止權」，所謂契約「終止權」係一種形成權，只要經契約當事人一方向他方主張、無待經過他方同意即生效力¹⁴；又鑒於民法並無契約終止權之一般原則性規定，因此如契約任一方擬提前終止任何繼續性契約者，須於法律有特別明文規定或雙方有約定時，始得據以行使契約終止權¹⁵。如依照前述創作者經紀契約定性之脈絡觀察，此等創作者經紀契約性質大多類似民法「委任契約」，因此，實務多認為契約雙方得類推適用民法委任關係規定¹⁶「隨時終止」經紀契約（即使仍有工作或活動進行中），至於被提前終止的一方可否請求損害賠償則是另外議題¹⁷。

當然，由於契約之一方通常不樂見他方得隨意終止契約，因此實務很常看到經紀契約會設計終止權條款，作為雙方之任意終止權，如「本契約不得由一方任意提前終止，提前終止需有約定事由（例如一方違犯刑法、破產、催告後仍不履行契約等）或需經雙方書面同意，方得為之」；此種契約之任意終止權固屬契約當事人之權利，理應得另以契約條款限制之¹⁸。惟，實務多認為此種終止權條款並不限制前述民法規定「隨時終

註14：參閱臺灣臺北地方法院105年度訴字第384號民事判決。

註15：參閱最高法院96年度台上字第153號民事判決。

註16：民法第549條：「當事人之任何一方，得隨時終止委任契約。當事人之一方，於不利於他方之時期終止契約者，應負損害賠償責任。但因非可歸責於該當事人之事由，致不得不終止契約者，不在此限。」。

註17：參閱臺灣士林地方法院109年度簡上字第189號民事判決：「當事人一方行使法定終止權終止契約後，其等間權利義務關係固依民法第263條準用同法第258條及第260條規定，惟當事人如於契約中約定提前終止之一方應賠償他方於未完成契約期間之損失，以補充行使法定終止權時之法律效果，自非法所不許。」。

註18：參閱章忠信（2021），〈藝人經紀契約之著作權議題解析——從青峰案之著作權爭議談起〉，《智慧財產權月刊》，274期，第14-15頁。

止權」之權利行使，理由在於經紀契約係基於高度信賴關係所建立，倘若雙方信賴基礎已生動搖，無論是否有正當之終止事由，均非為強行令雙方繼續維持契約關係之理由，故即便雙方原已有約定終止權條款（即不得終止或應經他方同意之特別約定），仍應允許創作者或經紀人其一得按民法規定終止經紀契約為妥¹⁹。

綜上所述，只要創作者經紀契約可以被認定屬於「委任契約」之性質，無論經紀契約內是否有終止權條款，以限制任一方之單方、任意行使契約終止權，契約之任一方應得按民法規定隨時終止該經紀契約，藉此保護創作者與經紀人間之信賴基礎，但主張提前之一方仍須注意有可能會受到他方請求損害賠償。

二、創作者經紀契約之智慧財產權條款

鑒於經紀人經紀創作者及其事業時，可能會使用到創作者之智慧財產權（Intellectual Property，下稱「IP」），例如創作者可能因設計LOGO而享有著作權或進而註冊後享有商標權等IP，故經紀人於行銷創作者時，如欲使用其LOGO，則需要獲得創作者之IP授權。然而，實務上經紀授權未必等於IP授權，且創作者即使於經紀契約存續期間所為之創作，通常仍係創作者享有著作權，故經紀人如擬使用該等創作均需取得IP授權。因此，雙方通常會於創作者經紀契約中加註「智慧財產權條款」，以確立經紀契約存續期間之IP歸屬、授權及IP授權模式，俾利經紀人進行

經紀業務且創作者亦得保護其IP。

其中創作者很容易與經紀人發生經紀期間IP歸屬之爭議，更衍生出若創作者與經紀人並未繼續合作，而創作者或經紀人能否利用該等IP之糾紛。鑒於司法最終仍須回頭檢視雙方之創作者經紀契約約定以及法律規範，因此創作者經紀契約之約定至關重要。實務上，或有創作者在條款中強調其於經紀契約期間之創作IP均歸屬自己所有，僅係將其IP授權予經紀人使用或經紀；此時則須注意授權模式為專屬授權、非專屬授權或獨家授權，蓋各種授權模式下雙方可以使用IP之方式都有些微差異。

但亦有大型經紀公司，會直接約定創作者於契約存續期間之創作IP歸屬於經紀公司，尤其常見於直播平台與直播主（即直播主在該公司影音平台的各種表演或創作），或是經紀人如有投入資源供創作者創作，則可能會於契約中約定該等創作之著作財產權由經紀人與創作者共有；此時雙方則須留意，是否同意他方將這些創作另外上架到其他平台或為其他利用，尤其合作結束後之該等著作利用方式，也建議先於創作者經紀契約中進行初步規範，以避免日後合作不愉快而致該等IP之利用受到影響。

肆、創作者經紀契約其餘常見條款之概述

介紹完創作者經紀契約常見之爭議條款

註19：參閱臺灣士林地方法院109年度簡上字第189號民事判決；同參前揭註18。

後，本章節將簡要分析實務上其餘常見之創作者經紀契約條款，以及該條款須注意之事項如后，俾利創作者及經紀人簽署經紀契約時加強溝通，以防患未然：

一、經紀地區條款

除非實體藝術品經紀外，否則對於大多數創作者而言，網路平台與多媒體媒介係其主要發揮之舞台，故創作者經紀契約通常會將經紀地區約定為不限定地區或全球等。

二、經紀期間條款

由於經紀關係相當強調信賴基礎，因此通常會約定一個特定期間（常見經紀期間為五年），以利雙方檢視合作是否愉快、是否產生信賴；此也是前揭「終止權條款」之爭議起因。惟須注意者係，有的經紀契約會於經紀期間條款中加註「到期後之優先/自動續約權」，亦即，創作者或原本經紀人於創作者經紀契約到期後，有權優先以同等條件續約；或是契約到期時，如契約之任一方並未提出不同意見，則依同一契約條件自動續約。因此，創作者及經紀人均須注意條款約定之「期滿續約條件」是否屬於可以接受之範圍，以及如果不擬續約的話，需要提前多久與對方進行溝通，以避免雙方對於續約一

事產生認知歧異，從而導致雙方撕破臉。

三、創作者的權利及義務

倘若創作者有授權經紀人代理其對外接洽、簽約，則基本上，創作者即有義務要配合經紀人所安排的活動與案件，不能拒絕配合或No-Show。職此，實務上會建議創作者事先與經紀人溝通清楚希望接案或業配的類型，並直接於創作者經紀契約內明定之（包含不希望接洽何種產品、業務類型等條款），避免經紀人為了增加收入而承接一些不適合自己或自己不喜歡之案件類型。

四、經紀人的權利及義務

有關經紀人的權利及義務，可能依個別契約而有所不同，例如有些大型經紀公司可能會對待創作者如同藝人般地予以培訓，或是承諾每年會保底有多少商案等，此等與創作者約定之內容都將成為經紀人之義務。

其中，需要特別注意者係，經紀人雖然可能被創作者授權代理簽約，但實務上經紀人通常對外簽約時，仍係以自己名義作為簽約對象；惟司法實務針對此種經紀人係單純以自己的名義對外簽約，而非標註為創作者代理人之情形，仍可能會被司法機關或主管機關認定為契約當事人，而負有契約責任²⁰，

註20：參閱最高行政法院100年度判字第1495號行政判決：「經查：原判決係以：系爭經紀契約第4條明揭『本契約期間，乙方（按即上訴人）應由甲方（按即凱渥公司）代理所有有關第3條業務，包括與客戶協商活動事項、洽定契約條款、及簽訂契約……』、『甲方代理乙方簽訂之契約，由甲方代乙方受領業務客戶因聘任契約所給付之定金及報酬。』，僅足以認定上訴人授與凱渥公司代理權，可以由凱渥公司以上訴人代理人之身分簽訂契約，其效力則直接歸屬上訴人；但重心在於凱渥公司對外簽約時應該以『上訴人之代理人凱渥公司』之名義為簽約之契約當事人，這樣才足以呈現顯名代理之法律效果，換句話說上訴人即使授與凱渥公司代理權，凱渥公司還是選擇以自己名義為廣告

因此，經紀人仍須特別留意對外之履約情形以及對創作者之監督管理，否則仍有風險衍生經紀人自身之違約責任。

五、經紀報酬之計算與收益結算

創作者與經紀人之經紀報酬計算方式通常有(1)創作者實際收到案件收益後再依比例分潤予經紀人；或(2)創作者與經紀人約定創作者於經紀期間之收益係透過經紀人向第三方收取，並於扣除經紀人報酬（通常係各案件按約定比例抽成）後再支付予創作者等二種類型。

而經紀報酬計算條款須留意創作者得否先扣除相關費用後再作為分潤計算基礎，或者是經紀人得否先扣除相關費用再將收益支付予創作者；其中有關「得扣除費用」之定義與範圍必定是越明確越好，雙方需先確認得扣除之稅賦種類或成本為何（是否包含原本即應由各方自行負擔的稅賦）。倘若經紀報酬計算方式為前揭第(2)種方式，則建議雙方每個月計算收益，蓋創作者之收入將由經紀人所把持；並且創作者可能須要求經紀人定期（如每月）提交收益明細，明細內容至少須包含各專案之收入細項、金額或計算經紀費用之公式等，以確保雙方恪守收益分配與支付經紀報酬之義務。

六、懲罰性違約金條款

一般會於創作者經紀契約內設計懲罰性違約金條款，不外乎係約定創作者須維持形象、遵守經紀公司規範或依約履行談定之商案等，否則經紀人得向創作者請求懲罰性違約金；又或者，如經紀人違反雙方接案規則、毀損創作者名譽等契約義務，創作者亦得向經紀人請求之。而此等懲罰性違約金條款可以使未違約方無須舉證損害範圍，即得向違約方請求該特定金額之懲罰性違約金，且未違約方可以向法院聲請核發支付命令，或能加速請求支付違約金之流程²¹，法律效果可謂相當強烈，因此雙方均須特別留意此等條款之約定內容。

惟，經紀契約中之懲罰性違約金金額通常約定非常高（如新台幣100萬元），一旦此等條款之請求進入司法爭訟階段，法院將依民法規定²²與客觀情況、社會經濟狀況（包含當事人違約情節、所受損害程度、還款能力等標準）酌減懲罰性違約金之金額，所以即便雙方約定之懲罰性違約金金額再高，通常尚會被法院酌減而無法向對方索取約定之全額。

伍、結論

隨著創作者類型增多，創作者與經紀人間

代言合約之當事人，這是當事人選擇的私法關係，稅捐機關當然予以尊重，因此系爭契約之關於代理權授與之書面若非真實實踐約定，即不影響凱渥公司對外簽訂廣告代言合約之性質等由，經核原判決此項理由前後並無互相矛盾」。

註21：參閱文化部，〈文化藝術工作者承攬暨委任之契約指導原則——「違約金篇」〉，

<https://file.moc.gov.tw/001/Upload/OldFiles/AdminUploads/files/202305/2ce071a6-c728-4414-944f-3da6ae4465e8.pdf>，最後瀏覽日：2024年10月2日。

註22：民法第252條：「約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額」。

之合作類型、契約模式也日趨複雜，實務上更不迭出現創作者與經紀人之糾紛，雖然創作者與經紀人的合作關係係奠基於信賴基礎，但天下終究沒有不散的筵席，「要如何妥善處理分離後的關係」等議題，其實早應自最初合作時就應該有共識與鋪墊。而所有經紀關係的權利義務均來自於創作者經紀契約一紙，創作者經紀契約之條款更僅係體現雙方之合

作關係，倘若雙方能及早就可能發生之爭議及其處理方式，先行以書面方式呈現並達成共識，則日後所生之衝突必能隨之減少。本文冀能以探討創作者經紀契約定性與重要條款之方式，使創作者與經紀人釐清自身所享有之權利及所負擔之義務，締結更符合雙方期盼之創作者經紀契約，以達減少經紀糾紛與降低對雙方所造成的影響與損害等目的。