# 2020紀工聚會

## 公視追追追:合製、委製怎麼簽？

時間｜**2020.05.07**

與談人

紀錄片工會(以下簡稱工會)｜蔡崇隆、賀照緹

公共電視(以下簡稱公視)｜曹文傑、郭菀玲、賴衍銘（以下以姓氏簡稱各與談人）

源起:紀錄片工會與公共電視十年來有關著作權交涉歷程

賀:今天這場聚會可以說準備了十幾年，從工會開始成立到現在，這是公視和紀錄片工作者都非常重視的事。在雙方的努力後，邁進了很大的一步:未來紀錄片工作者和公視合作時，會有非常多的彈性和空間。

其實工會跟公視有很長的歷史過往，我們有開過公聽會和相互拜訪等等，可是一直到現在才算水到渠成，今天才能跟大家分享共同的結論。線上收看的紀錄片工作者們，也可以用比較放心和合作的互信基礎，與公視展開合作。

蔡:像照緹說這條走路走了十幾年，我算起來應該是20年21年有。從我1999年進入公視，大概2003年離開。我曾經擔任過公視in-house的製作人、獨立製片和董事;工會則是從創會以來皆擔任幹部。

工會為什麼關心公視在著作權的規範？

工會其實很早就創立，我們希望創作同時，又能兼顧勞動權益，甚至協助如公視這樣的媒體，一起讓紀錄片產業的環境更好。我們一直把這個事情放在心上，尤其是在離開公視，擔任工會幹部的時候，就一直在推動紀錄片工作者的權益，尤其是著作權的部份希望可以有更好的保障。

過去和公視的互動經驗不佳

過去和公視合作經驗都不太好，雙方合作基本上以委製案為主，不管案子費用多少，著作權就是屬於公視的。如果公視給的經費是比較充裕的，著作人願意把著作權給公視也OK。可是因為公視本身經費有限，所以能給的也就有限。作者沒能拿到足夠的經費，但

著作權卻都給了公視。就像著作人生了個孩子，孩子又變成公視的。所以坦白講，有段時間工會內部有個共識，如果沒有必要，不要跟公視合作。

某種角度來講就是弱弱相殘。後來跟公視裡的主管談這件事，最大的問題可能是經費不夠；再來就是《政府採購法》規定，發包的產權就要屬於國家。我都可以理解。所以這個問題就一直卡住。

但我都覺得事在人為，不完全相信這是公視管理階層沒辦法做到的事。好不容易等到我成為董事後，也碰到能理解的主管、大環境也比較開放。就是在這個因緣際會之下我在董事會提議：我們是不是可以給紀錄片工作者一個比較好的環境和保障？

試著向公視提出改變的可能

公視也知道紀錄片工作者也不是無理取鬧，是尊重與保障整體創作者，有合理的生存條件，才能做更多創作，也對整個國家社會有利！

這些應該都是很基本的事，能有這樣的支援和格局來處理這塊，也等於我們的公廣媒體已成熟。紀錄片工會幹部和同仁也很努力，大家很費心一直和公視協商，才有這樣初步的共識。希望對未來台灣的紀錄片工作者都有幫助。

賀：我知道很多人會覺得和公視或任何單位簽到約都很高興，馬上簽下去，一切就完成了。但事實真的不是這樣，要好好了解合約裡，規範雙方哪些權利義務，未來合作才會愉快，也可能開啟你創作生涯非常久的合作關係。像公視這樣的媒體通常不只看單一作品，而是看導演是怎樣的人，想要和怎麼樣的人展開未來的合作關係。

## 公視與創作者合作各自面臨的困境

組織行政繁複，為減少後續作業困難而不開放權利

曹：我之前也是紀錄片創作者，一路跌跌撞撞，了解紀錄片工作者實際拍片經驗與工作上所面臨的困難和窒礙難行之處。轉換身份到公視做管理職後，也知道組織無法和工會取得共識，往往是人的觀念沒有被改變。觀念改變了，自然可以找到很多解方。

每一步的改變都需要花非常多心力。作為一個創作者，可能會覺得我花這麼多精神和力氣，才創作出這樣的影片，組織只不過給我一些經費而已，就把所有的權利買掉了。所以我懂得創作者的感受。但對組織來說，會認為你所需的工作酬勞都給你了，作為電視台，如果權利都在我這，要播放、參展、再利用都好。或像遇到要使用資料和畫面都要回去找原創作人聯繫，有時候時間久了就找不到這個人，就會增加行政上的困難，因此組織就傾向不開放。

紀錄片工作者進入公視後，開始改革

台灣的影視音產業，現在走到了一個民間希望有大量（資金、技術、人力）資源來充實這塊領域。而我也始終相信這是一個百花齊放的領域，一定要有夠多的人才、多元的樣態才能長出美麗的花朵。所以我們到了公視後，和行政經驗非常豐富的執行副總謝翠玉，花了一年多的時間跟各部門開會，包含內容部門（實際與創作者和製作公司接觸）、財會部門（財會法令與約束）、宣傳行銷部門（以創造最大利益做評估）。要想辦法說服不同的人，包含這些執行單位的同仁一起討論。

依據經驗改變獎勵機制

我們給創作者獎勵金較過去高。可是在執行的期程裡面，我們也累積了過去的經驗：一個影片從播出開始，可能獲利的期間大概是六年，那我們願意把時間拉長。過去可能是永久的，然後給的錢很低。我們現在把金額提高、把期程縮短。因為如果是一個永久的獎勵機制的話，最後行政上會變成滯礙難行，而且是嚇死人的行政工作量。

未來雙贏合作的可能

賀：工會和公視有過滿多次會談，主要想讓公視了解「我們要什麼？」、「希望有更多的權利讓紀錄片工作者共享」。我們希望爭取更多彈性，形成雙贏。像是公視這樣大的機構，需要有彈性時必須去調動所有部門，有很多細瑣的事情。過去他們滿辛苦地疏通各個關節，說服大家讓藝術創作者們能有更多的彈性。

意思就是，假設拍紀錄片的資金像一個池子。例如公視委製案，這一池水都是公視的，所有權利也是公視的。未來可能就不一定，在資金方面有更大的彈性。最後要分潤、發行時彈性和可能性就更大。所以會是一個創造雙方雙贏的局面。這也是我們這段時間努力得到的結論。

工會與公視關於紀錄片著作權之「共識結論」

【文件中紅色底線部分為紀工聚會後調整修正之內容】

（手板檔案連結．歡迎參考）

一、紀錄片工會認同公視所提之版本樣態範本內容，包含未來電影版發行之大原則，以及畫面使用流程。原則上，雙方同意在公平的基礎上，未來將依個案之特性，在合約簽訂時保有彈性，使其將作品的效能發揮到最大。但不適用於政府採購法、辦理機關補助之藝文採購作業辦法之節目製作。

蔡：第一點大家可以看到「在合約簽訂時保有彈性」，這個是最重要的！

過去創作者和公視（尤其委製）為什麼沒有談判彈性呢？因為委製合約是制式的東西，跟公視的經費或國家法令限制有關。也就是說，那是一種比較封閉式的談判，甚至可以說沒有談判。現在有個彈性，雙方可以依各自的條件或需求去談。

二、上述彈性的部分，未來來將在合約中，將以補充或註解的方方式詳載，以確保雙方方認知無誤。

三、公視同意工會要求，節錄現有公視相關法條，讓工會成員能夠先行了解合約之基本精神與架構。然而所有個案均有不同屬性及訴求，雙方權益均會因個案不同有所調整並事先公告。

蔡：公視是有法律顧問的，合約中會寫入相關法條，但不是每個紀錄片工作者都有法律顧問可以諮詢，就會造成不對等的狀態。所以如果有機會先知道公視相關法條，紀錄片工作者就能做較多的準備來談合約。

委製合約舉例

蔡：過去委製合約都是比較制式、封閉的合約。只有「要簽」、「不簽」的自由而已。還有，委製的精神就是所有權利（電視、電影、網路）都在公視身上，而且基本上是永久、全世界，其實這對創作者滿不公平的。除非經費很多，讓我願意賣斷我的著作權給你，不然就是個不平等合約。那之後我們新的合作方向，就算是委製也有彈性空間。

4



## 委製合約舉例

| 公視 | 導演 |
| --- | --- |
| 擁有全部版權 | 享有版權收入盈餘N%的獎勵金，為期N年。 |
| 擁有全球除美術館外版權 | 享有全球美術館版權 |
| 擁有歐洲以外版權 | 享有歐洲版權 |

註：
1.但不適用於政府採購法、辦理機關補助之藝文採購作業辦法之節目製作。
2.N代表公視日後於調、修辦法或依個案合約內容調整時之彈性。

樣態一：公視擁有全部版權的合約樣態，導演可能可以享有版權收入盈餘的**25%**獎勵金，期限六年。（後修正為享有**版權收入盈餘的N%獎勵金，期限N年**。）但這就是原則，導演還是可以個別跟公視談條件（年限、其他彈性等）。

樣態二：以場域區分。

如果該部紀錄片是藝術性很強的作品，契約中可以以場域區分，例如公視可擁有全球除了美術館之外的版權，也就是說導演享有全球美術館的版權。因為如果是藝術性比較強的片子，可能在美術館會有很多人收藏，也就會有較多的收入；但其他部份公視還是可以幫忙行銷。這其實也是一種雙贏的做法！

樣態三：以地域區分。

或是歐洲以外的版權由公視處理，導演只享有歐洲版權。譬如法國人很喜歡的蔡明亮導演，歐洲的部分可能很容易賣出去，所以他自己處理。那歐洲之外，可能是美國、中國、大中華部分由公視來處理。一樣是一種雙贏。

儘管有時候導演要了全部的權利，也不一定有時間或能力好好處理。但過去的情況是，公視要了全部的權利，公視也不一定能全部處理。然而導演也沒有權力處理，兩邊都有所損失。所以目前這個委製的舉例合作方式，是很好的方向。

合約看清楚再簽

賀：要提醒各位紀錄片工作者，以後跟公視或任何單位簽約時，可以和對方協商。不是合約就一定要簽名，先帶回去好好研究一下，對你和對方來說意義是什麼，不需要當場就簽。

另外，公視的網站上有一個很重要的資料：《財團法人公共電視文化事業基金會委製節目管理辦法》都是公開的資料。大家閱讀後就會知道規範了哪些、給了哪些權利，也規範公視必須擔負的責任和權利義務。可是你也有義務為自己和作品負擔起責任。所以請大家記得，這個彈性是你在第一時間簽約時，用一種好的、對的方式跟對方爭取。這些都可以非常理性地談，把你想要的東西提出來，跟對方做協商。

現在這已經不是一份死的合約。你可以跟對方談，我們如何用合約的方式，把雙方需求明文規範。

公視簽訂合約三個原則：彈性、開放、平等

郭：非常同意大家一定要仔細看合約！細節的部分會針對個案討論。雙方都要清楚合約內容才能確切的執行，這也是必經的流程。原則性的東西大家記得就可以了，第一個就是「彈性」、「開放」的精神。紀錄片因為題材廣泛、屬性和產生的樣態都很不一樣。所以回歸到個案討論，會是最符合實際狀況和大家所需要的。我們就秉持開放的態度，針對個案討論我覺得那才是對大家最好的方式。

最後就是「平等」，我們不會有大小咖導演的分別，所有作品我們都同樣審慎看待、開誠布公與導演討論。以公視的立場就是協助大家完成作品，盡可能提供各種協助，包含資金或其他拍攝上的協助。秉持誠信的原則和大家做最適切的討論。

大家有任何想法或要求都可以開誠布公的討論，也相信是在一個合理的原則下進行，雙方也都有相對的權利義務，當然你手上的東西真的很豐富，可要求的權利當然就比較高。相關辦法公視網站上都有，也可以隨時打電話到國際部，同仁都會協助大家。

**Q**：如果合約上面寫「導演這邊享有權利收入盈餘的**6%**」但導演覺得可以爭取到更高可以怎麼跟公視談？

曹：哈哈我來說明一下，我們其實不會有6%。因為我們都已經提高最低是**8%**獎勵金。8%大概是連續劇那種長集數的，因為每一集可以賣掉比較多錢。

單集獎勵金是**25%**，期程為六年。新的辦法是從首播那天開始算，但如果是預售，就是影片一開賣到播出的那天開始六年，這個期間所賣的錢都可以給你分到25%。




關於合資，除依政府採購法、辦理機關補助之藝文採購作業辦法之節目製作外，簽約前可針對各專案性質保有彈性，另行規範或補述。其中包含廠商技術資源、投入資金金額與版權區域分配等等各種投資之可能。

**Q**:什麼是「技術股」？

合資辦法不是只有資金，「技術」也可以進來。例如VR、AR，或是一些新軟體等實質技術。或是導演過去累積的credit或人脈也算是一種資產。例如這個人只有我找得到他，這也是資產。這些都可以作價進來，我們會找業界相關的學者、導演、工作者等一起評選。有一個公平、公開的評選的機制，大概是這樣子。

賀:所謂技術股的概念就包含了你的人脈、長期累積的業界能力和資源。都有一個換算的方式，公視也會找審案的專業人員來折算這些技術股的現金是多少。

郭:需要大家幫助我們說服委員「為什麼值得給導演更多的分成或條件？」請提供明確的資訊來補足、說明這部分。

「利益上、形式上、地域性」的合作方式

賴:補充剛才提到的三個樣態，其實是分成三個領域。第一個是「金錢、利益上」的回饋；第二個是「形式上」的回饋。因為現在有太多樣態和新科技，很多是當時制定合約時，沒辦法想到的，也可以說是個與時俱進的方式，可以提供公視說明你們會有什麼不一樣的方式呈現和露出。第三個是「地域性」的，例如做一個南美的節目，有自己的人脈之類都可以來談。當時公視想要所有版權的原因，也只是希望幫忙顧及所有利益。但如果導演本身有任何強項的話，我相信公視是不會去做權益的拉扯的。相對公視也有自己的強項，希望導演也能了解。

例如公視在日本、美國、歐洲的影展著墨很多。所以有時候你拿了歐洲影展版權，但達到的效益搞不好沒有公視幫你推來得強。也提醒大家不是拿了所有的權利就贏了，會希望用「自己的片子如何被大家看到」的最大利益來思考。

曹：可能有一些朋友誤解公視賣版權的時候扣掉很多工作成本，其實每一年有公視一定的工作成本。我們會根據賣掉版權的多少算。賣得好無論是直接或間接成本的比例會相對低。以去年來說工作成本大概佔25%，過去曾經有佔到60%快70%，就是因為賣得不好。

因為公視有專門賣片的機制，網絡非常好。包含各國的公共電視台或商業電視台都會主動和我們洽詢。所以有時候公視也會談到比較好的條件，但如果你真的確定這個線是自己專屬的，自己就賣得很好的話，也都可以開放給大家，甚至賣的全歸你。

賀：所以必要成本降低是和賣片效能提高有關係的。外面會有一些流言傳說：「分潤說得很好聽，可是扣掉必要成本就是90%。然後分、再拆10%的多少給我們。」但現在可能已經不一樣，因為公視在賣片的效能上已經提升喔！

我的親身經驗是《未來無恙》有跟公視部分合作。當時和國際部的同仁合作得非常愉快，也像共同戰線，合作報影展。一起討論第一個影展要投哪？適合投哪？因應要投的影展交片，是可以有策略性的合作，這部分是我的親身經歷，是很有彈性的。

郭：國際部有「紀錄片平台組」和「國際組」。國際組就包括向外推展的業務，包括推展公視所有的節目，當然也包括我們重點的紀錄片！所以我們在全球的影展和節目展，都有一些往來的經驗可以協助大家去推作品。每部作品的屬性不同，也會有不同的路線，我們會和導演溝通，協助大家有最多的露出機會。

## 四、名詞釋義：委製、委合製、合製

13




- **委製**：公視各部門委託製作之各類之委製節目，公視擁有完整著作權。
- **委合製**：由公視與外部單位，共同出資或提供節目主要資訊，並委託外製公司製作;雙方共同享有節目著作權。

14

**合資定義**

由得標廠商或第三人出部分資金，或提供節目製作必需之特殊技術或資源，與公視共同完成節目之製作，並共同享有所完成節目之著作權或版權銷售利潤。



曹：「分潤」是雙方「合資」才會有的。

假設導演A和投資者B，導演A缺了100萬，投資者B出了這100萬。按照公視出了100萬，投資者B也出了100萬，最後投資者應該是分50%的錢。但是公視為了鼓勵投資者會給

投資者最高到75%，也就是多了25%給投資者。也就是賣100元，投資者B可以分到75元，公視25元。直到這200萬回本後再照一定比例來分，這也是一種。也就是只要你願意帶資金進來，公視優先讓投資者回本。另外就是技術上的合資（技術股），一樣回到合約原始精神，採分潤的合作關係。

如果全都由公視出資，版權也在公視，我們賣了版權後，還是會給導演創作獎勵金，最高25%。所以獎勵金和分潤的差別在這。

公視委製合作樣態舉例

委製

以資金委託導演來製作（例：前瞻計畫、紀錄觀點），基本上著作權屬於公視。所有的錢都是公視出資，導演擔任製作執行，協助完成作品。

委合製

有外部單位共同出資，或是有技術股加入作為投資。是雙方合作的狀態，著作權則依投資比例共享。

合資製作（又稱合製、合資、共同出資）

即是共同出資，由得標廠商或第三人出部分資金或技術股來共同完成。各方出資最後各方依比例，共享著作權或版權銷售利潤。

Q：委合製和合製哪裡不同？

賴：例如我是A公司和公視合作，然後我說「B公司是我的好朋友，他也很想投資」，這樣投資方就有三人（合製）。就不是單純我跟你而已啦！

最近的一個例子是，我們有一位導演用膠卷拍攝，拍到一半拿去沖片時，沖片廠覺得這部片子太有意義，想技術入股、不收沖片費。原本就是單純的委製案，最後變成合資。我們現在講很多模式，還是要回到最重要的精神「公視的彈性是存在的」。很難用一個法條去解釋所有事。我們有三大精神，但我們還是有非常大的彈性。

Q：和公視合作後，若有想法將作品上院線讓關注的議題（移工、弱勢團體等）擴大持續發酵，可不可行呢？




院線發行事宜，導演在與公視合約結案後，未來若有意願，雙方可協議影片院線發行，並就院線發行之業務另訂合約與執行細節而制定原則如下：




一. 雙方同意院線發行之成本分擔與盈餘分潤得另行約定。發行成本包含但不限於英文字幕、數位拷貝、宣傳活動、票務服務、戲院檔期調度等。院線發行扣除成本後如有盈餘雙方依成本投資比例分配。
二. 院線發行之日期與次數應雙方協議，且不影響公視節目排播為優先考量。
三. 院線發行所有相關露出包含但不限於影片拷貝、宣傳物、新聞稿、文案，皆應註明公視為出品單位。
四. 如於發行過程中，有第三方加入，應徵得雙方同意始得為之。
五. 如影片因受限公視播出尺度（依照公視法或廣電法規定）而需於院線版本進行調整，其調整內容應經雙方同意，並以尊重導演創作概念及兼顧公視法規定為基準，且院線版之版權應跟隨原委製或合製之合約規定。

賀：過去大部分的答案是不行，尤其是紀錄片，導演們都必須和公視解約後，才能去做電影版或上院線。但現在公視有比較彈性的作法，也是工會和公視的部分結論。

蔡：過去我自己在當公視員工時，就看到像是《無米樂》很受歡迎，但當時公視擁有全部權利，導演想在戲院發行就沒辦法，只好把權利買回去。等於是把原來公視給導演的錢，又「還給」公視。未來公視新的方向在之前，就可以談好大致的做法，不用像過去那麼麻煩，這樣對導演來說也是個傷害。

## 五、院線發行規範

（一）雙方同意院線發行之成本分擔與盈餘分潤得另行約定。發行成本包含但不限於英文字幕、數位拷貝、宣傳活動、票務服務、戲院檔期調度等。院線發行扣除成本後如有盈餘雙方依成本投資比例分配。

蔡：重點是發行本來就要成本，盈餘怎麼分配，其實都要先講好會比較好。

（二）院線發行之日期與次數應雙方協議，且不影響公視節目排播為優先考量。

（三）院線發行所有相關露出包含但不限於影片拷貝、宣傳物、新聞稿、文案，皆應註明公視為出品單位。

蔡：因為公視還是一個委製的單位，版權還是屬於公視的。院線部分是雙方一起談出來的，所以出品單位為公視，還是必須要註明，我覺得這是合理的。

（四）如於發行過程中，有第三方加入，應徵得雙方同意始得為之。

蔡：影片製作花很多錢，發行也是另外一個很花錢的事情，所以這裡意思在於，如果發行的部分有第三方加入，也要雙方同意，畢竟發行不完全是公視的專業。

（五）如影片因受限公視播出尺度（依照公視法或廣電法規定）而需於院線版本進行調整，其調整內容應經雙方同意，並以尊重導演創作概念及兼顧公視法規定為基準，且院線版之版權應跟隨原委製或合製之合約規定。

蔡：因為公視多是普遍級，頂多就輔導級的尺度，所以院線發行如果是一個限制級的片，勢必得進行調整。重點就是調整的內容還是要雙方同意。不要為了院線發行結果把其實對導演來說很重要的部分剪掉了喔，這樣院線發行的話導演還是覺得是受傷的。雙方能不能同意是很重要的。院線版經過修剪等於是一個新的版權樣態喔。那這個新的這個電影版的權利、法律權利的狀態是怎麼樣？這裡的建議是說，就原委製或合製的合約怎樣訂就怎樣訂，因為如果要另外談也是大費周章。

曹：公視是拿納稅人民的錢，所以會有很多審核機制，包含怎麼用錢、合約怎麼簽等，鼓勵大家在簽訂合約前，真的要仔細看清楚。比方說若真的有想院線發行，不如一開始就簽。既使你最後基於種種考量不打算發院線了，也寧可把這些條件都先談好。要不然，後面要改約是很麻煩，須經過公視各相關部門同意，另外公視還有一個稽核機制，會檢查有沒有違反內部管理辦法。所以大家以能不改約為優先，前期就把想要的權利義務都談清楚。

院線發行這件事，過去大家可能都覺得很麻煩。公視不懂院線發行，沒有相關人才，所以就想切割，不想做這件事。但現在很多導演願意自己做，上院線後的票房收入全部都歸導演也合理。

但如果導演能說服公視，這個案子真的有很大的利益、上了院線後可以有很多獲利，公視就會有審核機制，評估是否一起出資，然後再按照一定的比例拆分票房收入。

結案期程說明

電視版本必須要配合公視電視播出，這是因為公視是拿國家的專案預算。過去專案預算的執行期間是一年（十二個月），但現在已經盡量拉長到十八個月（一年半）。但是一年半的時間一定要完整，並且在頻道上播出。如果沒有播出，就等於沒有結案。沒有結案，公視對文化部也沒辦法結案。所以這是為什麼公視強調可以上院線，通常院線先走，先有票房收入，電視的首播晚一點。但是必須要在規範的期程之內完成。

公視有一個結案的期程，當然電影院首播是比較好，票房也會好。但若上院線有困難，等了很久都沒有結果。公視有結案壓力就得先在電視上播出，沒辦法無限期地等待下去。

素材使用

電視的話，公視被規定必須是普遍級，頂多輔導級。電影版當然尺度可以比較大，我們也很信任導演，也不會因為想做電影版，就把電視版給犧牲掉了。

關於素材的使用，假設導演拍完這個作品結案了。幾年後，回過頭來想用使用這個素材，公視現在也比較開放。過去公視會覺得是資料畫面使用，就比較貴。但其實這都是全民公共財，也希望這些畫面能夠廣泛被使用。所以在這部分也開放很多，可以討論。

最後補充，如果大家閱讀合約文字有任何困難、不理解。我們可以請公視的法務人員，或已知合約具體內容的同仁解釋給大家聽，若雙方都不是很理解，也可以請法務人員向大家解釋。有任何問題都盡量來問。

賀：重點其實還是圍繞在「彈性」。可是這個彈性，有部分是需要紀錄片導演或製片超前佈署。意思就是，我們通常看到一個新的題材會覺得很興奮，然後馬上低頭就想去實際執行、進入製作期。可是很多時候，我們都是導演兼製片。這時自己跟公視簽約前，就要把很多問題想清楚。因為約一簽下去，後面是很難再改的。所以先想好「有沒有辦法找到其他資金、第三方進來」、「有沒有技術股可以提」。不要一時興奮簽了約，有時候簽約是一個比較不可逆的流程喔！

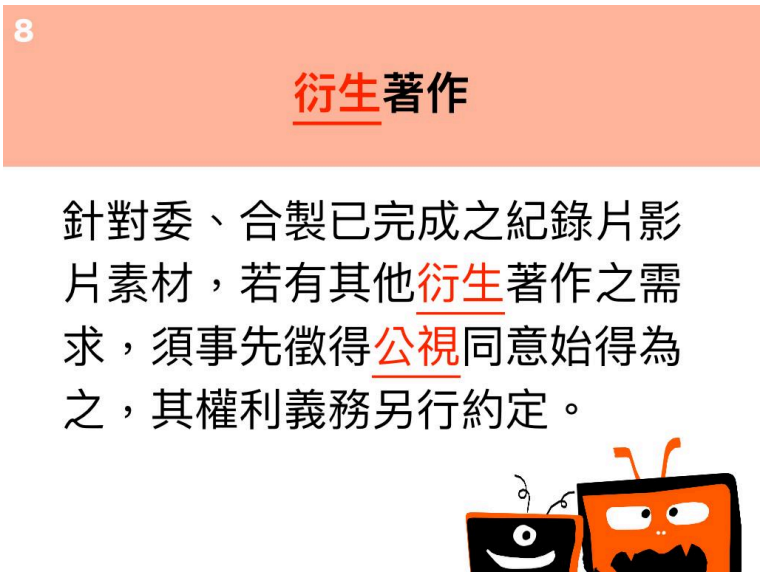
電影版的部分，我們寧可想像這部片未來是要上院線的。都先預計是未來需要做的事，也在簽約時先把所有的可能性都預設好，剛剛談的幾個點都是大家可以在簽約前先想好的。之後簽約和合作也會比較順暢。簽約就是雙方都會有相對應的責任。

郭：溝通合約等等很費時，之前有案例是導演可能來不及或懶得溝通，在上院線時把「公視出品」的字樣拿掉了。可能因為他有做一些調整，但沒有和公視溝通，這就是非常不好的做法。理論上這些東西應是維持合約的精神，必須尊重公視的立場。基本上，導演有來打招呼，或像是資料畫面的使用，公視原則上都是開放配合的。也希望大家可以做清楚的溝通！

賀：事先去見面談清楚，把你的困難跟對方講。很多辦法是共同討論出來的，導演不提出有這樣的困難，對方也不會知道，會認為事情就是按照合約進行下去。所以如果有想到跟合約或原本預想的不太一樣，那通常都是一些好事情啦！這個影片有更多發展的時候，就是跟你的合作夥伴（公視）好好討論。通常有一些辦法是可以想的出來。

蔡：也有可能是導演沒有那個概念或常識，知道溝通合約是重要的。也就是說，我們創作者未來可能越來越要重視著作權的相關法令比較好。不然一直靠公視幫忙解釋，自己什麼都不懂，也不是一個好的辦法。工會這邊一樣可以提供法律方面的資源，我們有工會法律顧問喔！

六、雷同著作(修正為衍生著作)相關




*「針對委、合製已完成之紀錄片影片素材，若雙方有其他雷同著作(後修正為衍生著作)之需求，須事先以徵得公視同意始得為之，其權利義務另行約定。」*

郭:比較常見的狀況是，我已經完成短版了。但是因為我拍了更多的東西，想要做成一個長版的、另外的東西，最近還滿常碰到這個狀況。原則一樣是回來協商。我們都會協助各位，但不希望大家在沒有協商情況下，就自己做了一個長版，這在版權上就會有非常多的糾紛，因為沒有處理。

Q:假設短版拍出來，可是事實上是往長版要延伸，協商的過程是？

郭:短版還沒拍就可以一起協商，如果一開始就想做兩個版本，可以先想好內容是什麼，該處理的面向有哪些？事前先做準備。

另外的狀況是短版結案也播出了，但過了幾年有更多題材和內容想擴充，一樣來公視提進一步的可能。看要如何進行，有點類似上院線的狀況，怎麼上映、分潤、合作等，就是另外提出來討論。

Q:如果短版和公視合作，但長版有投資商(不是和公視合作)。但會使用到短版素材這樣麼解決？

郭:假設短版版權在公視，這也等同是一個新的案子，但公視是其中一部分(短版版權擁有者或投資方)。有不同的合作方式就再討論。

Q：把過去的素材換算成現金進來，或是前期的現金不談以後期分潤，是有可能嗎？

郭：對，也有可能。

賀：現在談很多都是從前期投資方投資、進入製作期、發行，這些都是前後相關的。所以請大家要把所有事羅列清楚，就會知道自己的權益會落在哪個部分、可以分潤多少等。

案例分享

蔡：這邊有沒有個現成的例子可以舉例？我現在想像一個比較簡單的，短版的版權屬於公視，但未來發展成長版，不管是怎麼樣的狀態，長版就是另外一個版權，有這樣的例子嗎？

賴：從2018年開始有短片徵案，目前還沒有發展成長版的案例，不過現在有些短片導演也會談到院線與短版的問題。有一點也想跟大家分享，就是有導演一開始就說要做長版，但公視要的是短版。假設公視出資一百萬，會不會這一百萬都拿去資助長版拍攝後應付式地交出短版？畢竟公視是接受納稅人民的錢，需要在這部份做好把關及達成公平性，所以會有這樣的擔心。但也不完全是負面的事，還是要先跟導演談好。

蔡：假如我現在正在拍長片，找不到資金。公視對短片是有補助的，那我就好好把短片拍出來做成公視版或電視版。也許有剩下的錢再來做公視長版。通常創作者心態會是這樣啦！版權有分清楚就會比較簡單。

賴：因為一開始就說是同一個故事，我想在執行面上也很難去界定現在花這筆錢是為了長版或短版，這我們完全可以理解。但就公視立場而言，當然希望投資的錢能獲得最好的作品，只是很擔心會不會這其實是一個長版才能完整傳達的故事，但為了應付公視剪出一個短版，但效果上是差非常多的。

蔡：希望創作者們也要將心比心、互相尊重啦！不然我今天是投資方，遇到組長講的這種我也不太願意，會有被利用的感覺。所以對我而言，今天有這個題材，能夠發展成長片的可能性很高，也有機會做成短片在電視露出，也不影響未來長片效益。即是從長片版中剪出一個完整性、完成度都很高的短片，這樣才能兩全其美，也不是無法做到的事。在協商時，公視也要和創作者做好溝通和共識。

郭：第一階段坦誠溝通很重要，互相尊重與信任。誠如蔡導演所說，短版比較是一個階段性的任務，短版本身也具有完整性及獨立存在的價值，再考量長版。

大部分的情況下，假設是三人的故事，一人是短版，加上另外兩人變成長版。這樣的版權很難完全脫離，我們合作的經驗常看到這樣的例子。很難說兩部片沒有任何關係，不

然就是兩部不一樣的片了。理論上版權還是會有一定比例的分成。目前並沒有遇過實際的例子。

賀：電視和電影的觀眾屬性和觀看環境不一樣，例如過去在和國際簽約時常會分成電視版和電影版。電視版有時會有投資方進來，讓導演未來有可能發展成電影版。現在公視播映不限60分鐘內，所以可以拍一個電影長度的短版。如何解決電視、電影觀眾不一樣的問題？希望大家都誠實以告，有時候會需要公視的專業意見，或是導演有些突出的創意。這些都需要溝通！

曹：我相信現在公視的同仁都非常尊重導演們有電影版、電視版，剛才組長會提到那個案例，也是希望大家諒解公視這個類似公務機關的體系中，有限制和框框，需要面對審計部、立法院等，所以同仁免不了會擔心，希望事情越安全越好。但實際工作狀況，相信導演無論是面對電影觀眾或電視觀眾，都會希望把它做到最好，而公視也樂見不同版本的推出。

只是電視、電影各一個版本，電影大賣了，但賺的錢都歸創作者，這樣公視會有壓力。公視可能支付了大部分的成本，但營收都在創作者，會引來輿論的壓力。所以我們才會在前面就把事情講清楚。如果是導演和公視雙方合作，會比有加入第三方投資者單純。導演和公視雙方可就比例直接拆分，但若有第三方資金，這時彼此的權利就要劃分地比較清楚。公視都是以比較開放和服務的態度在面對創作者。

募資相關

10

## 募資金額

募資金額限制
以公視預算加計募資資金後之總額N%至N%為限，需求單位視個案採固定金額報核辦理。

註: N代表公視日後於調、修辦法或依個案合約內容調整時之彈性。



募資金額

*「以本會預算加計募資資金後之總額20%至49%為限(後修正為N%至N%為限)，需求單位視個案採固定金額報核辦理。」*

曹:紀錄片目前發生的少，就是剛才提的電視版、電影版或是短版跟長版。劇情片有發生過。劇情片的商業機制還是較紀錄片好。

募資為什麼有20到49%？假設我們是100萬，那要加這個資金至少要120萬以上。為什麼要有限制？就是說，100萬的案子要募資5萬，那就先不用了，所以有20%的門檻。因為募資牽涉到很多行政作業，進來的資金公視要審核，其實是要保障創作者，很多時候募資開始，很多事就回不去。

舉劇情片的例子來說:公視有《傀儡花》(現已更名《斯卡羅》)、《天橋上的魔術師》都需要場景搭設，假設導演希望募到500萬，結果沒有達標，場景已經搭建好了，但因為一定得要拍嘛！這個資金缺口就會回到導演身上，我們不希望這種事情發生。所以會有設定門檻。

或者是投資者本來滿腔熱血要來投資，可是後來因為種種因素錢無法拿出來，所以我們要去考核投資者的信用，保障這筆資金安全無虞。也才有這個20到49%，在行政作業上，公視也負擔得起的狀態。

賀:同時也是保障公視有50%以上權利嗎？

曹:也是。49%的原因是，這樣公視仍有51%，主導權還在公視，保留公視主體性。

賀:例如公視出資100萬給我拍攝，另外有一個公司給我500萬，多於公視太多這樣就不行。

曹:除非放棄主導這件事，也有這樣的例子。

賀:但有時候導演的熱情你是擋不住的，他還是會花很多心思和金錢，因為那是他的作品。這樣要怎麼解決？

曹:如果募不到那幾錢真的就沒辦法。因為我們也沒有更多的錢可以拿出來。我們是今年編明年的預算，所以案子都必須要在規模內執行。如果超出就會被立法院和審計部稽查。

11

# 募資時間

募資時點
最遲應於開拍前進行募資作業。
但經公視審查同意者，不在此限。



例如《傀儡花》(現已更名《斯卡羅》)和《天橋》場景必須要在開拍前搭好，最多的資金也都是在搭設場景，所以一旦啟動這個募資的程序的話，就等於沒有回頭路。如果說他開拍一個月後錢沒有到位，但場景已經花下去了，有時候導演就說沒關係。所以經本會審查者同意者不在此限。

資金到位的時間也是為了保障拍攝能如期完成。拍攝方能如期拿到這些錢，所以資金到位要有一定的時間點和期程。創作者和公視簽合約時會分幾期給付，過去是交片時才能拿到比較多的錢，現在改成前期拿比較多的錢。這也跟財務會計溝通很久，他們以風險評估的方式想這件事，但我們都知道拍攝都是前期比較花錢。所以現在改為前期付的錢較多，後期較少，分階段給付。

Q:除了徵案，新銳導演還有沒有可能可以和公視合作？紀錄觀點和導演合作是不是黑箱作業？

郭:紀錄片平台涵蓋業務很廣，紀錄觀點是其中一個，另一個是主題之夜，以討論議題為主。紀錄片合作的樣式樣態很廣，主要經營紀錄觀點。

賴:紀錄觀點是公視內部節目，非標案平台。每年會有預算限制和調整，如果在其他部分多，標案的預算就會比較少，並不是每年固定有幾個標案。紀錄觀點也是歡迎大家電話詢問投案的階段或是未中的原因，會給大家一個公開的答案。不希望公布在網站上，是顧及每個案子的隱私性，畢竟是一個節目單位，並非公開標案平台。

另外，紀錄觀點有些片長是很長的，因此也很難評估每年有多少金額能夠對外徵件或購片。每年都是機動調整的。

蔡：紀錄觀點是外面要去投案也是可以的，除了那些公開大型徵案之外。有一個問題是，很多新生代創作者或剛畢業的學生可能都會去投案，但常常是石沉大海，很像黑箱作業。上一次我們紀工聚會座談裡，我也有提一個解決辦法，當然不用公開說有沒有中（選），但有沒有可能至少一個月或一季，整理公佈說收了多少外界徵案？有一點像是公眾服務的概念。假使投件人的內容還太陽春或不盡理想，至少也給一個禮貌的回覆，也是對年輕創作者的教育和宣導，像是來投案會有什麼事是要注意的。不過也要回歸到紀錄觀點本身的人力是否能負荷，但至少認為要e-mail回信說大概是什麼問題以致於無法入選。如果真的投的人很多，紀錄觀點又沒有能力處理，其實可以考慮把對外徵案的部分關掉。

Q：大型徵案有提到金額或片長，但現在的著作權似乎和之前委製案的不太一樣。包含新公開的徵案，著作權的部分是怎麼規範和改變？

賴：徵案的來源都是來自文化部（政府的預算），那公視跟文化部簽約關於版權歸屬，是規定公視擁有全部的版權，那我們在標案的時候也是把公視和文化部的簽約都給各導演看。簡單來說就是公視擁有全部版權。

蔡：就是過去委製的概念嘛？那就沒辦法適用我們今天談的東西，還是他也有談判空間？

曹：政府部門也有朝著開放進步的方向走，只是你知不知道要去要求他解釋。所以假設你要自己帶資金來，也可以就是你通過了以後可以提出說，我只能算是短片，但是我想把它做成超級厲害的短片，所以我一百萬我不夠。入選後都有「議價」和「議約」，在議約的階段這都可以討論。

蔡：現在就是其實這些入選的導演合約樣態可以談的不一樣，以過去來講一般導演可能不會想到這個部分。目前入選過兩、三批了吧？他們有跟公視談不同的合約樣態嗎？如果沒有，可能是因為他們不知道喔。

曹：可能也不是不知道，當初入選時包括資金、期程各方面的條件都還不錯，所以可能導演沒有多談，但是有這個空間的。

賴：和文化部合約裡寫版權都在公視的另一個意思就是「很多事是公視可以做決定」。但想提醒一下，當如果你有其他的版本或是其他考量的時候，我們還是必須要回到「這是徵案」，所以時間很短。那你今天想了很多的可能性，有沒有辦法在這個時間裡達成？有沒有將各種變數和可能性考慮進去，畢竟這個時間的彈性是沒有的。如果無法如期完成，公視也付不出錢。

蔡：幫朋友抱怨一下，這個時程通常都太趕了！等於要在很短的時間做出很好的片子，這是很困難的。是不是麻煩公視爭取一個合理的時程，相信大家也都能夠判斷一個好的短片給多少時間是合理的。

郭：現在就是爭取十八個月左右，因為我們在執行行政上也都需要時間。

曹：公視明年開始有四年計畫，每年都有徵案。所以導演把案子準備好，只要公視有徵案就來投件。甚至有些東西可以自己先簡短地拍，來報告時有1~2分鐘的短片，獲選率可能也會比較高。

紀錄片本來就是慢活，如果有喜歡的題材，就可以投注一點心力開始做。而且未來公視也會以一種比較開放、廣義的永續文化做主題，接受各種題材投件。

賀：工會這邊會很希望說，在簽約的當下，公視可以主動提供一些跟合約彈性有關的資料讓導演們知道。像以前我在跟紀錄觀點簽約的時候也是，雖然當時也沒有別的樣態啦！但那是長期的習慣，因此在這個習慣之下，希望公視可以主動提供導演們有哪些可能的彈性，這也是我們之前會議的結論。可能做成一張表，摘要給這些年輕的導演看，或許也會激發出不一樣的可能、激發導演主動去找身邊的資源。

曹：因為辦法規範地很仔細，那我們把相關的網址，加上今天這個表。因為擔心只節錄的話，有時候不夠清楚或者斷章取義。把這個手板和我們的網址給工會公告，會不會更詳盡一點？因為法條是一貫的，只有節錄可能無法理解。

## 小結

我們做了很多努力，其實是希望可以創造更好的願景，給更年輕的紀錄片的導演和製片。我們期許大家共同的合作下，會有更豐碩的土壤未來這條路大家都可以一直走下去。

## 曹文傑總經理

做這些事最重要的就是要說服很多不同的人，他們有不一樣的立場、擔心和憂慮。所以得花很多力氣，讓他們理解社會、拍片型態和人的生活型態不停地改變，所以作為一個拿納稅人民的錢的機構，我們必須與時俱進，服務到多數人。

台灣影視音產業現階段就是非常非常的辛苦。回到紀錄片這個領域來說，我一直覺得台灣不只是影視音產業辛苦，台灣整個國家都非常辛苦，但紀錄片是一個非常好的、行銷台灣、建立台灣品牌的內容和工具。也希望這個領域能夠百花齊放。特別是台灣的紀錄

片，我們有非常多豐沛的能量，這些能量到國際上也都是很精彩的。那我們當然希望創造這個領域更多更好的未來。

郭菀玲國際部經理

過去電視、電影的觀眾分野是比現在大的，現在來說，有些時候它甚至是趨近的。而且現在紀錄片導演比過去擁有更多更廣闊的創作的機會。我想到去年出國開會的時候，有個很明顯的趨勢，就是紀錄片跟各方合作的可能性都增加了。包括美術館、藝術展出的場域和博物館。許多館方都在尋找紀錄片這樣的內容，來豐富他們的館藏和展出空間。我覺得這會是非常值得大家去思考的方向。

如果可以在這些場域做長期的播映，我相信對導演來說也是一種很好的機會。對觀眾來說也是一個非常好的福利，因為他們在這些地方，可以看到更多精彩影片。那是一個很值得去探索合作的方向！

像是VR、AR這些新科技，也在創作上提供了更多跨域合作的可能性。這件事，在未來是有很多嘗試的機會。可能門檻也會越來越低，所以大家嘗試的機會也就越來越多。只需要一點創意來結合這些新科技，就會有非常精彩的表現。我覺得那個是台灣可以展現的機會，因為我們和其他國家比起來，很重要的優勢就是創意。只要那個創意對的上，就很容易在國際上展露頭角，很期待大家能夠在這一點做更大的發揮。

但是回過頭來，要在跨界跨域的場域做更成熟的表現，做更多精采創意展示的同時，基本功也很重要。鼓勵年輕導演多花一點力氣去磨基本功。像是基本的鏡位、思考等，都要多一點耐心。現在資訊太快速大家都很著急，想急著完成作品。鼓勵大家多花一點時間沈澱，思考不同的拍攝手法、角度等後再去呈現，相信那個過程絕對是值得的。

賴衍銘組長

我想要分享就是，看了這麼多的導演把他們的心血交給公視和公視合作，都很希望有個很好的結果。在這邊只是想提醒大家其實公視是大的夥伴，不是說它是好像是一個出資的單位，要從導演那邊獲得什麼樣的回饋。公視雖然非常缺錢，但是絕對不可能從紀錄片導演身上賺取利益來補這個洞，也沒有必要。所以我是覺得可以多用一種工作跟相信的態度和公視合作對雙方都好。

另外，其實大家可能都不知道公視在報影展，還有在國際上是首屈一指的。現在很多在國際上發光發熱的導演，他們的第一步都是公視所促成的。所以或許你要了很多權利，但是不是真的能夠把這部作品的價值發揮到最大？如果是和公視成為夥伴的角度，公

視幫導演推廣，然後得到好的回饋和國際上的鋪陳，不僅是對導演很大的回饋，同時也是公視一個很好的成績。

所以還是跟大家呼籲，與其把公視當成機構，覺得公視在審核我什麼事，不如當成夥伴一樣。這是態度上可以做的調整。

蔡崇隆理事

因為我的人生前八部紀錄片在公視做的，我對公視也有情感，同時我也是個影像勞動者，是有工會血統的人。我認為工會和公視在權益和利益上，兩邊一定可以達到某個平衡點，也相信是可以做得到的。也許有人覺得這個是會互相衝突的，但是我真的不認為。

作為一個影像創作者，目前看到的趨勢，其實各方面都有很多表現的空間。譬如我現在正在做一個移工議題的紀錄片，我跟幫忙做配樂的夥伴說，如果你對移工的議題有興趣，多做一些田野調查，你要有音樂方面的表現是獨立出去的，也都OK；也譬如說我有學生滿會畫插畫，如果他看到我的素材，願意去發展跟移工有關的插畫那也不錯！

現在紀錄片工作者，可以想、可以做的事很多。但也像剛才組長提的，基本功很重要。還有我們今天談了很久的「著作權」，很多創作者會覺得這是法律、權利義務的東西，一方面覺得很難、不懂，另一方面覺得談多了好像太庸俗。這就會反映在現實裡，我們雙方都一直強調認真看條文，但就我所知不管是創作者，還是現在我教的學生，往往都不會很認真看，這是現實的狀態。我們現在常常談的媒體素養，其實也還有著作權法律的素養，需要大家一起努力。今天雙方都有各自的準備來協商和談條件，也總不能一直期待對方來教育你。

回到今天工會主辦這樣的聚會的目的就在於，公共媒體這邊有一個開放性出來了，大概有什麼樣可以談的空間等。但我們（導演）這邊也要做好準備。如果對《著作權法》不是很了解，希望大家除了創作以外，也花點時間去了解，甚至是《勞基法》，一些跟我們有關的法律機制都要了解。有時候事情發生了就來不及了，尤其是像著作權這樣的事。

像我今天就接到學生打來的電話，學生跟公部門做了一個委製案，著作權是賣給對方的。但學生沒有注意到裡頭的詞曲創作使用期限是兩年（有限授權），所以把著作權賣斷給對方，裡面有音樂創作也應該要賣斷。如果當初談的時候就要跟音樂方談，這個影片是要賣斷的，音樂的部分也是要賣斷。現在就是亡羊補牢，重新要求音樂再重新授權，另外去改合約。

這都是一些小案例，在生活中或教學場域裡碰到的事，有時候是疑問或小事件有時候也會變成一個災難，都和著作權有關。這裡也是最後呼籲紀錄片創作者在這部分的法律素養，著作權相關法律、合約內容等，我們自己還是要努力多做點功課。

賀照緹監事

分享一個夥伴關係的例子，我自己也算是個老公視人，很多片都和公視有合作。我記得之前的一部片《我愛高跟鞋》，其中一段一直被當時的製作人退，退到我已經萬念俱灰了。可是製作人都有給我很具體的建議說為什麼退，一個部分是他覺得影片好像沒有辦法推進，所以他要我在音樂跟影像的連結上多做一些努力。現在事後回想起來，我覺得還好他有一直退我，因為其實那時候我可能在創作作品上已經心力俱疲了。很多時候你可能覺得撐不下去，這時候真的會很需要一個信任的夥伴把你拉住跟你說：「你就再往前走一步，你的作品會提到高到不同的層次。」

所以後來我繼續做了很多次不同的努力之後，他終於說：「我覺得現在可以了。」當下我不太清楚到底為什麼可以，我只是用盡全力跑到像是終點的地方。之後才大概了解他是怎麼理解影像和音樂的互動關係。

所以我會比較鼓勵大家跟公視的合作當然有很多的層面，包括我們要把自己準備好，因為那是一個法律文件，你要知道你到底簽了什麼東西？所有的字都搞清楚，可是同時他也是創作的夥伴關係。

我也可以理解為什麼紀錄片工作者會把給錢的人（單位）當作是要來管我的。但很多時候不一定是，可以觀察和我們合作的人和單位。有的單位它具有一定的開放性，會願意跟你討論作品，讓你知道很多時候你的權利不只是這樣，他不是來管你的。心態也許稍微轉變一下，我們用一種對等的姿態去跟對方討論就會知道，並不是他高於你，你也可以去質疑對方、跟對方辯論。我想一個成熟的電視台，一定是有這樣子的準備。大家都是為了讓這個文化產業、文化作品更好！

工會聊聊

Q：導演參加公部門徵案（微電影、小型紀錄短片等），對方把所有權利都拿走怎麼辦？徵案單位重製了影片怎麼辦？

這些都是紀錄片工作者遇到的問題，最常見的就是給獎金（一萬、五萬）把所有權利都拿走。工會也和很多公部門有交涉，請他們把合約修改得更好。或是可參考國藝會的合約範本，因為他們沒有拿走導演任何權利。

Q：委製和補助的差別？

委製就是委託製作，我給你很多錢，所以你的著作權就是我的。

但國藝會不是委製，是補助。可能你拍片需要錢，但沒有那麼多，國藝會補助你，讓你可以去拍片。精神在於給你錢讓你完成，但沒有要拿走你的著作權。

無論如何都要簽合約

提醒大家「無論大片、小片都要簽約」，不要只有口頭約定。如果有白紙黑字的合約在，未來出了任何狀況，至少有個憑據可以去談。

很多人會有包袱，覺得談到合約很不好意思，擔心開口談合約，別人就不想合作了。但請大家養成一個習慣「談合約不是因為我不信任你，而是我們雙方是對等的，權利義務訂在合約裡，對雙方都是保障。」拿到合約最重要的兩個部分，一個是多少錢、分幾期給付，給付的時間合不合理？

合約確實載明著作權歸屬

另一個是著作權，通常會有和著作權有關的，有時候可能沒有寫這麼詳細。如果沒有規範著作權那更糟糕，有可能代表著作權是對方的，要請對方補上去。有時就算是委製案，但對方的錢給很少，也可以跟對方談著作權的部分。

除非給的錢很多，你覺得賣斷著作權沒關係。不然就要衡量經費和獎金不是那麼多，著作權就要歸屬於創作者。就算著作權屬於對方，也要有規範使用時間等。也有另一種是著作權和使用權分開，創作者擁有著作權，主辦單位有使用權。很多比賽、徵案只是需要使用作品兩三年，不需要佔有你的作品一輩子。著作權在創作者身上這件事在這裡是很重要的。

特別是跟獎勵有關的，不是補助性質。這類獎勵的著作權一定是要爭取在創作者身上，要不主辦單位給你很少的獎金，就能擁有你的著作權。未來你要再用這個主題發展，就會發生侵權的問題。這一定要非常注意。可以參考新北市紀錄片獎的徵件規範。

Q：如果導演去談，對方不理你怎麼辦？

劇情片通常有製片，紀錄片比較沒有。未來紀錄片如果要邁向專業化，各種分工很重要。一個好的製片對作品是影響很大的，如果製片對《著作權法》有一定的了解，也有一定的談判能力，這就有可能可以爭取到比較好的條件。

有時候不是資淺或年紀的問題，而是需要有足夠的裝備。如果一個需要比較多錢的創作、要找比較多資源的案子，那可能就要找一個有辦法去協商談判的製片，甚至這個製片是比導演有經驗的。這都是很有幫助的。

年輕的創作者們或剛畢業的學生跟公部門或是公司談案子，可能會不好意思直接談錢、談條件，那就找朋友當你的製片，讓他去幫你談。兩人一組的搭檔可能會是比較務實的方式。