

**國家通訊傳播委員會**  
**「有線電視多元選擇付費機制規劃草案」公聽會**  
**會議紀錄**

**壹、時間：**中華民國 107 年 1 月 31 日（星期三）下午 2 時 30 分

**貳、地點：**本會濟南路辦公室 7 樓會議室

**參、主持人：**綜合規劃處 王處長德威

**肆、出席人員：**如簽到單

記錄：許琦雪

**伍、主席致詞：**

各位女士、先生、業界先進、專家學者大家好：

歡迎大家參加有線電視多元選擇付費機制公聽會。在全數位匯流時代，特別是對於跨平臺之間的競爭，有線電視多元選擇付費機制更顯得重要，而我們今天的規劃案，在設計上也做了多方面的考量。在進行公聽會之前，通傳會大家長詹主委想就整體政策思維跟大家做個說明。

**本會詹主委致詞**

各位產官學的先進、關心本議題的朋友及本會同仁，大家午安，首先感謝大家出席公聽會。不可諱言，本議題對通傳會是個非常重要的議題。在這個數位匯流時代，其實各個產業都受到相當大的衝擊與影響，但也伴隨著很多新的機會，包括有線電視、無線電視，特別是有線電視上下游的系統業者、頻道商、頻道代理商，更重要的是消費者，不管是系統、頻道、還是所有一起提供服務的業者，都是希望能夠帶給消費者更好的服務。數位匯流帶來 IP 化呈現的場景，是線性與非線性各種服務同時並存，提供類似服務的時代，這當中可能是競爭關係，也可能是既競爭又合作關係，系統業者有系統的角色跟定位，頻道內容業者則是希望可以在多元的平臺取得更多資源，產製更好的內容。對消費者而言，收視行為會產生徹底地翻轉，業者所思考的，以前可能是怎麼去按遙控

轉臺器，未來可能是怎麼規劃頻道，相關遊戲規則怎麼建立，這些都是後數位匯流時代重要議題。對於有線電視業者及非線性業者包括 IPTV，各種服務多元的呈現非常重要，對於這種市場結構改變帶來的生態環境重組，其實我自己常在想，有線電視全面數位化是去年年底的目標，我們應該更早來思考這個問題，無論如何，技術是不會等人的，我們必須共同來面對這個問題，思考如何可以共存共榮，這是本會委員非常重視的議題。

今天這個議題，先前已徵詢很多意見，包括相關業者、消費者團體等，這次等於說是拋磚引玉，也包括剛才提到的政策方向，希望能有優質的內容，同時讓消費者有更多的選擇，在這過程中，包括系統業者、頻道商及其他各界參與者，大家能夠商討出一個遊戲規則。另外，後續還會有頻道移動或區塊化議題，也會再密集跟大家討論，這些都是有線電視產業在後數位匯流過程中必須面對的，未來大家是否有新的機會，或是無法跨越，取決於大家有沒有這樣的決心，這屆委員也會跟大家進行公開透明的討論。台灣有非常豐沛多元的能量，端看大家是否把遊戲規則立意為共創多贏，這部份真的需要大家一起來討論。今天請大家多發言，我們會透過這個過程收集多方意見，時間不等候人，希望我們加緊腳步取得共識，讓台灣優質內容在不同平臺上都能夠呈現，不只是讓我們消費者可以看到，也讓大家一起走出去，迎接數位轉換帶來的挑戰與機會。以上簡短的開場，接下來時間請大家多發言，現在交給我們王處長主持。謝謝!

### **主席致詞**

今天提出的方案其實是一個框架，之後也許會有一些延伸或配套，今天主要是將本會的構想向大家說清楚，希望各位能提出看法，後續本會也將再召開焦點座談會，針對不同的利害關係人進行更細緻化討論。藉由一系列討論過程，增加彼此間的對話及溝通，歡迎各位對我們的框架提出看法。

## 陸、發言意見及本會說明：

承辦單位宣讀會場規則並作簡報(略)，按書面意見及發言登記先後順序，依序唱名請發言，本會再予回應。

### 高雄市政府新聞局 潘編審彥佃 (意見書如附件)

有關主管機關審核收視費用時，對於付費頻道套餐及單頻單買方案，其內容與價格是否適當乙節，中央主管機關應訂定全國統一之檢視標準，以避免費審爭議。倘涉頻道評鑑事項，亦請中央主管機關能夠提供相關結果作為地方政府費審之參考。

### 民眾陳○助 (未出席，本會代為宣讀，意見書如附件)

- 一、以嘉義縣市之世新、大揚有線電視頻道內容而言，建議分為五種(1~5)套餐，依序如下：1餐-基本套餐 188/月；2餐-家庭電影兒童餐 135/月；3餐-生活運動知識餐 135/月；4餐-新聞戲劇綜合 250/月；全餐(1+2+3+4)，優惠價 555 元/月繳上限，540 元/年繳。(備註：看 2~4餐必須搭配 1 號餐，即 1 餐+2 餐=323 元/月繳；1 餐+3 餐=323 元/月繳；1 餐+4 餐=438 元/月繳；1 餐+2 餐+3 餐=458 元/月繳；【1 餐+2 餐+4 餐】或【1 餐+3 餐+4 餐】皆為 573 元/月。
- 二、如有單頻道購買之需求，亦必須 1 基本套餐+單頻，而此單頻價格必高於 2~4 套餐，並希望全國有統一的收視費用，例如三立新聞頻道之單頻道收視月費由電視臺與系統臺共同定價為全國 50 元/月繳，550 元/年繳(優惠)，亦即，欲僅收視三立新聞頻道，則須支付月繳 238 元(188 元+50 元)。

### 台灣寬頻通訊顧問股份有限公司 周協理諱仁 (發言單如附件)

- 一、建議刪除「最小基本頻道組合」之基本頻道 A 組，改由 5 類型基本頻道 B 組作為「最小基本頻道組合」：
  - (一) 基本頻道 A 組中，多數是依法應播送之民營商業無線電視台，除涉嫌圖利外，也加深與衛星頻道間的不公平競爭。
  - (二) 目前民眾可「免費」收視之數位無線電視多達 22 個頻道，基本頻道 A 組無實質效益，且對於消費者缺乏吸引力。
  - (三) 本公司建議，應以 5 類型基本頻道 B 組作為「最小基本頻道組合」，而且所指定之 5 類型頻道，應納入「本國產製之優質內容」為優先，以維護民眾基本收視權益。

(四) 無論是基本頻道組合或是付費頻道套餐，皆應充分尊重業者間商業協商結果，主管機關不宜過度介入。

二、本公司反對單頻單賣，以及強制規定系統業者不得拒絕頻道業者自行訂定付費套餐組合與價格：

(一) 單頻單賣不符合當今多元視訊服務的消費者需求：

1. 視訊內容市場已經進入平台與平台間的競爭時代，多元化的平台選擇已充分保障訂戶選擇權。
2. 喜愛單片單買服務的民眾可以透過 OTT 影音服務來收視，故實毋庸強制有線電視另外提供單頻單賣的收視服務。
3. 以香港 PCCW 為例，Now TV 過去曾推出「單頻單賣」之收視模式，但 OTT 的興起讓 CATV 訂戶無單頻單買需求，用戶仍選擇回歸套餐組合方式，Now TV 目前反而取消了單頻單賣服務。
4. 再以線上音樂為例，Apple Music 以往僅提供訂戶 US\$0.99/首「單曲下載」方式收聽，但因消費者傾向於吃到飽的消費模式，Apple Music 現在提供每月支付 US\$9.99 元聽到飽模式。
5. 本公司認為，應允許業者就其營運模式及規畫，自行發展多元的平台特色，分別滿足不同消費習慣之收視群眾，而非一味要求所有平台均提供相類似的服務模式，過度管制的結果將令不同平台一致化，錯失發展差異化特色的機會—讓 MOD 越來越像 CATV、CATV 越來越像 OTT & MOD。

(二) 強制規定系統業者不得拒絕頻道業者自行訂定付費套餐組合與價格侵害業者財產權及言論自由，且將導致嚴重市場失靈：

1. 侵害系統業者之財產權及言論自由。
2. 可能導致既有業者將可透過此一規定排除新進業者上架進入視訊市場之機會。
3. 剝奪系統業者與頻道業者之協商權利，可能令我國淪為外來強勢文化的殖民地

三、新興視聽傳輸平台(如 MOD、OTT TV)同樣可提供相同視訊傳輸服務，平臺與平臺間的競爭令國內影音服務市場業已實質有效競爭，建議應直接解除 600 元上限管制。

四、建議 5 類型基本頻道 B 組以及其他基本頻道組合應視其內容組合與訂價是否適當來決定是否解除其費率管制，無須參照第 1 組基本頻道組合所搭配之內容。

五、建議本草案基本頻道B組應首先納入「本國產製之優質內容」為優先，以利扶植文創產業。

**杰德創意影音管理股份有限公司 林副總玲安(意見書如附件)**

- 一、本公司贊成分組，其用意是提供消費者選擇權。鼓勵消費者自主選擇喜愛的頻道組，而非被動接受缺少彈性的基本頻道。
  - (一) 在數位匯流的時代，消費者的選擇變多，觀眾收視的影視型態亦明顯分眾化。消費者想要有選擇權的同時，更希望收看到精彩優質的影視內容。
  - (二) 本公司認為 200 元的基本頻道組只需供應必載頻道，加上免費的中外語新聞頻道。
  - (三) 現行 500-600 元的費率已為消費者所熟悉，若能將同樣維持在此費率，但是提供消費者的自主選擇權，除基本頻道組合外，其餘頻道皆可選購由平臺提供的不同屬性頻道組合包，提供消費者客製化與差異化的彈性。頻道不限傳統有線衛星頻道，同時將數位衛星頻道納入，因此將有更多優質、多元及小眾豐富內容供消費者選擇，套餐增加可看性，也可活絡市場。當然，消費者亦可再向上付費購買不在上述組合中的加值套餐。
- 二、本公司贊成頻道業者自行訂定單頻、付費套餐價格，也贊成平臺業者促組套餐，並擬訂價。

**南天有線電視股份有限公司 劉總經理中勝(意見書如附件)**

- 一、有關提供單頻單買頻道服務之規劃，實際上滯礙難行。以南天為例，540 組以上基本頻道至少 130 個頻道，假設某一戶任選三個頻道，以數學隨機計算，將產生 $(130 * 129 * 128) / (3 * 2 * 1) = 357,760$  種排列組合，且還需搭上其他數位匯流加值服務如寬頻上網、VOD、Home Security、Health Care 等各種產品價格，再加上客戶繳期分別有月繳、雙月繳、季繳、半年繳、年繳等等選項，目前全台灣沒有營管系統可以提供有效率的產品主週期、次週期種種設定及帳務處理。
- 二、今年已是台灣數位化元年，建請 NCC 發函各縣市政府解釋廢止或停止適用「有線廣播電視系統經營者收費標準」第七條(類比機上盒)之條文及精神，即日起已完成數位化關閉類比之有線電視系統業者，應全面採用第八條(數位機上盒)精神訂定合理之收費標準規範，以促成

國家影音視訊產業的健全發展。

- 三、建請 NCC 對於完成數位化之有線電視系統業者，其收視費率審議權責收回中央審議，以加速完成數位匯流，維護國家通訊產業之健全發展。

#### 桃園市政府新聞處 林股長衍濡(意見書如附件)

- 一、基本上同意 NCC 的規劃，但基本頻道 A 組（法定 13 台）費用上限 200 元，相較無線收視可免費收看法定 13 台，價格過高顯不合理也很難跟 MOD 比較。
- 二、基本頻道 B 組目前規範至少包含 5 種頻道類型各 2 台，惟各類別選項界定標準尚無法得知。本市分組付費意向電視調查，市民偏好頻道類型涵蓋至少超過 5 種，且各類別的台數亦繁複，考量多元閱聽習慣，建議放寬類別選項及數量。
- 三、依本市分組付費意向調查結果及「桃園市政府有線廣播電視系統費率委員會」委員專業建議，應保留現行成批模式作為收視組合選項之一，因此，建請 NCC 評估此一選項是否仍維持規範基本頻道 600 元上限管制，以避免未來產生民眾花更多錢才能觀看到現有台數，損及民眾權益。
- 四、系統經營者不得拒絕頻道業者自行訂定付費套餐、單頻單買價格，前提需頻道商價格訂定合理，避免造成新的壟斷情況，損及消費者權益。有線電視分組付費選擇已推行快多年，沒有時間可以拖延，希望分組付費法制化能如期完成及法制化過程不要造成新的壟斷。
- 五、頻道上架及組合係為市場機制導引，非單一頻道商或系統業者所決定，以法規限制，恐造成新制窒礙難行，考量使用者消費習慣，應回歸市場機制
- 六、依據現況，市場上並無跨頻道家族或跨代理商的套餐組合，建議未來應鼓勵頻道商推出跨家族頻道及跨代理商之套餐組合。

#### 本會平臺事業管理處 牛簡任技正信仁回應：

今天是來聽大家的意見，不過還是跟大家做一個簡單扼要說明：

- 一、是否要訂統一的單頻單買價格，基於消費者對基本頻道管制無法選擇，所以有管制比較嚴的必要性。對於有很多選擇情況下的單頻單買，政府機關採比較低度的管制，亦即收費標準第 9 條，對於付費頻道、計

- 次付費節目之收視費用採備查方式。所以，有競爭有選擇，至於是否有一個收費標準可供大家參考，將來可以再考量。
- 二、對於台灣寬頻通訊顧問公司發言必載圖利之事，必須先說明一下，必載是法律所規定，應無圖利之事，我們了解目前規範對既有業者有利，但有利跟圖利還是有差異。
  - 三、關於頻道業者是否得以自行訂價的爭議，是有考量空間，這也是來這裡聽大家意見的一個場合，大家意見我們會收集起來。
  - 四、關於基本頻道費率審查收回中央的議題，在有線廣播電視法多年修法過程中，已多次談及，但目前仍維持地方審議。
  - 五、至於收費標準第七條是否還是用在所謂的類比機上盒跟數位機上盒的爭議，將來可能採解釋方式來明確說明第七、八條的適用範圍。
  - 六、地方政府提到最小基本頻道組 200 元與 MOD 比較之問題，MOD 需先付固網的接取費用，方能接取 MOD 服務，費用也差不多是 200 元，基本上差異是不大的。另外，同意現在還是有 4 成的民眾喜歡既有成批收視的環境，也希望業者能維持在消費者有選擇的同時也能不影響其既有的收視習慣。

## 主席回應

- 一、本會多元選擇方案不是要決定市場樣態，如同主委所說，市場之形成須靠上下游產業合作，本會訂定業者提出最少 2 個基本頻道組合的管制，事實上是最小管制原則，如果業者欲組合 2 種以上的頻道組合也是可以。我們的方案不是對哪個業者特別好，剛才所說的 5 個類型，是基本的類型，業者亦可換成 10 個類型。再則，我們之所以沒有講明現行成批收視組合是 B 組，係因為依據最小管制原則，B 組至少要有 5 個類型的頻道，這只是最低要求。
- 二、有關不得拒絕頻道定價方面，根據以往觀察，在商業談判中，頻道業者常處於弱勢，本會不規定價格應由系統或頻道訂定，只要協商好，有利產業即可，但大家的談判力量不一樣時，就沒辦法有利產業發展，本會只是給上游頻道業者一個談判的槓桿力量，不規定價格由那一方訂定，所以這方案談的只是「不得拒絕」而已。至於上面所說的組合，

是以單頻單買為基礎的組合，所以不太可能只允許消費者購買套餐而不允許僅購買單一個頻道。至於跨不同頻道業者之頻道組合，於現行法規上解釋，尚無法適用，除非修法取得法源。我們不希望業者間彼此為利益考量而談判不成致損害消費者權益，希望給大家比較公平的立場去協商。其間還有很多政府要扮演的角色，包含上下架是否公平、資費是否合理…等。最小基本頻道組(清冰包)以外，一定要有可讓用戶選擇搭配各種付費頻道，含單頻單買。如果沒有的話，最小基本頻道組即顯得無意義。另外，消費者保護團體也認為消費者並非只希望低價格，如果符合需要，消費者也願意付出高價。換句話說，如果業者在最小基本頻道組以外的各種選項，已經讓消費者有多元選擇了，其他基本頻道組合(即便是現行成批收視)，也可解除 600 元的管制。基於已有充分選擇權，價格就沒有理由一定要限制，讓大家在利潤上有成長空間。

- 三、與地方政府如何審核費率事宜，後續還會有溝通協調會議。至於機上盒收費，雖然不在今日的草案框架內，但是可納入後續對不同利害關係人分群的焦點座談會中討論，對各位關心的議題進行深入意見交換，包含是否要修收費標準、甚至訂定法律、是否分階段實施等。

#### **台灣有線寬頻產業協會 彭秘書長淑芬 (發言單如附件)**

- 一、本協會向來配合政府政策，但對今日之草案，經審視後發現疑慮和意見。首先，大家對於如此複雜的議題，意見都不一致，但有一點是一致的，就是最小管制原則。反觀今日草案，表面上只有 A、B 最小組合的基本組被管制，但實際上，連結到基本包的審核權，付費套餐的設計及強制可單頻單買等規定，已經管制到付費頻道之收費，甚至單頻單買，付費套餐實際上已被牽制了。
- 二、有關不得拒絕頻道定價之配套，完全侵犯了系統業者的財產權、營業自由及言論自由，這些是憲法所保障的權利，應有法源依據，且實務推行亦有困難。我記得衛星公會去年在立法院發布新聞稿指出，分組

付費應有明確之法律依據，如無法源依據而執行此草案，有違依法行政之原則，本人今日在此附議衛星公會之主張。加以方才系統業者也已表示自行訂定付費套餐組合，其組合種類難以計數，系統業者帳務系統，恐難以處理。

- 三、針對議題四，在此引述學者莊春發教授在媒體發表文章指出：有線電視市場已經開放競爭，投資者只要有興趣即可向 NCC 申請，參進市場。消費者的利益即可藉由市場競爭，獲得保障，而很多競爭地區費率，亦已低於核定的費率，建議讓市場競爭取代管制作為。
- 四、針對議題五，基本頻道 5 類型訂定之依據為何？是否有量化科學之依據？是否如地方政府有進行市場調查？此 5 類型與地方政府市場調查結果不同，擬請教訂定此 5 類型訂定之依據為何？有線電視是區域性的媒體/平臺，各地區因應區域特色消費者喜好也不同，建議由系統業者因地制宜，依區域特色、消費者需求自行訂定基本頻道類型即可。
- 五、目前有線電視業者頻道上下架、異動，均受「有線廣播電視系統經營者申請頻道規劃及其類型變更許可辦法」管制，如有爭議，頻道業者可申請調處，相關管制及救濟機制均嚴格，目前已受 NCC 規範嚴格審核，現行法制規範已足夠。
- 六、如同會中系統先進所言，數位化投資龐大，200 元僅為成本非為獲利，例如 MOD 的電路費加平臺費加起來已近 200 元，200 元僅能補足系統業者每月基本傳輸費用，如考慮到設備維護費用、人力成本，至少需要 200 元以上。故建議 200 元不應該是上限而是下限，至少刪除「上限」兩字。另外希望能夠來反應每個機上盒成本，至少是維修成本，或將來能夠規劃以機計費。

#### 逢甲大學 林教授俊宏

- 一、針對今日議題，從美國案例來看，美國地區的系統業者提供所謂的 basic, plus, premium 的組合方式外，亦有單頻單買的 HBO 院線片的

付費方式，故草案基本方向是 OK 的。但是所謂多組的付費方式、限制組合的方式、消費者的辨識方式以及所謂消費者能否做一個聰明的抉擇，是我們存疑的地方。像美國基本上有 3 種方式，頻道被劃分為其他組合，可能影響到頻道的曝光率、廣告收入。頻道業者基於所謂的成本或市場考量，是否有意願為了製播成本採行單頻單買，否則草案將流於形式。

- 二、有關 5 基本收視類型的劃分方式，其標準為何？基本頻道中有教育文化戲劇或電影類型。戲劇與電影的區隔為何？旅遊、自然頻道是要列為教育文化？類型區隔不是很明顯的狀態下，依據管制最小化原則，是否有必要規定各個類型選 2 個頻道？是不是放寬，直接由業者決定。另外，我們看到「較尊重業者訂價」，何謂「較尊重業者訂價」並未詳細論述。這「較尊重」是不是完全沒有上限？由市場去定價？是否會造成一些亂象。由頻道業者和系統業者協商，有沒有可能造成聯合行為，或者牽涉消保法的問題，都是必須要考量的地方。之後的相關標準訂定也要做更深入的考量。
- 三、各地區系統業者家數多寡可能會產生差別訂價情形，是否會產生違反公平法的問題，都要未雨綢繆。基於消費者選擇，也參考國外做法，這個方向很好。另外，提供幾點建議，例如節目類型劃分的區塊、地區差異性、節目製播成本經濟考量、定頻是否造成廣告、曝光率影響、頻道區塊管理等，應予完整的規範。
- 四、系統與頻道業者協商機制應有比較透明及清楚規範，而不是由業者去釐訂。

#### 民視 總經理室法務處莊主任一凡

- 一、本公司並不是反對分組付費，只是對於能否透過分組付費達到將頻道選擇權還給民眾，存有疑慮。相信 NCC 也知道此政策能否落實，須建立在健全的市場上，方為可行，因此才提出相關配套措施。
- 二、我們支持配套措施中，將系統經營者、頻道代理商、頻道商間合約交

給 NCC 備查，因為可以透過公平的機制，去審視頻道商到底能取得多少的授權金。以民視而言，去年因為頻道代理商退出頻道代理業務，所以我們給予所有的系統台完全一致無差別待遇的授權條件，亦即按照原本頻道代理商的合約，每月每個收視戶是 2 元的條件計算。我們遇到奇怪現象，有些不肖業者回復過去十幾年以來都沒有支付過任何授權金。反思這情形，當時的頻道代理商合約，不在頻道商手上，也不在 NCC 手上，因此完全無法進行相關管制。懇請 NCC、各位先進重視一件事情，就是公平上下架是分組付費前提，不要倒果為因，應該先把市場健全。健全了市場環境，說要推分組付費，相信一定更成熟，更明智的。

#### **本會綜合規劃處 黃科長天陽回應**

- 一、有關付費頻道得由頻道業者訂價是否會侵害系統經營者財產權，有廣法第 44 條即授權規定本會訂定收費標準供地方政府核審費率有所依循。另外，有廣法第 1 條基本精神是保障公眾視聽權益及促進產業健全發展，當然包含系統與頻道產業健全發展，後續焦點座談可以再作進一步探討。
- 二、基本頻道最小包 200 元，基本的纜線維護及派工成本也會納入考量。
- 三、上下游產業若有不公平競爭的聯合行為，亦可以公平交易法處理。
- 四、過去長久以來，只有一個很大包的基本頻道，這次是降低消費者選擇有線電視服務的門檻，很多頻道業者仍以類比方式思維，很多頻道想進入基本頻道，結果越來越大包；整個產業鏈從供給到現在的網際網路，應從消費者的需求來思考，所以才會有本方案的 200 元最小基本頻道組，讓消費者有選擇，以因應匯流思維。
- 五、頻道授權方面，以尊重市場機制為優先，市場健全和發展需要大家一起努力。

#### **本會平臺事業管理處 牛簡任技正信仁回應**

系統經營者與頻道業者之間的協商，有三種型態：(一)有廣法第 33

條的依法轉播(必載)及第 34 條的指定播送，這是兩者免付費用。(二)系統收取上架費 (三)系統支付授權費。如果發生授權爭議，依有廣法第 55 條規定，得向中央主管機關申請調處；調處不成時，得依法提起民事訴訟。

### 主席回應

- 一、有線電視產業刻正面臨許多問題，是否要等到市場穩定才推行多元選擇付費，我的看法是可以分頭進行，須先解決什麼問題，就解決什麼問題，因為系統產業不再是與自己產業內的平臺競爭，還會面臨其他網路平臺的競爭。基本頻道 A、B 組只是提供訂戶至少的選項，不是讓系統業者不能推出其他基本頻道組合，系統業者要推出 C、D、E 組基本頻道組亦可。至於為什麼要五類型？我們會帶回去研議。不得拒絕頻道業者訂價和言論自由，差別很多，大概不是這樣的問題。
- 二、基本頻道的法源，依有廣法規定，係指訂戶定期繳交基本費用始可收視、聽之頻道。主管機關本來就可以指定基本頻道，例如：指定 A 組 200 元，其他的基本頻道就看各位去推。至於非基本頻道，若有損害訂戶權益，依有廣法第 50 條第 6 項規定，中央主管機關得命系統經營者變更之。本會並沒有限制系統業者依不同地區再訂定不同基本頻道的選擇權利，也不介入業者間的分潤，但有違反公平法之虞時，本會將配合公平會做相關的處理。
- 三、若要解除成批訂價 600 元上限管制，必須要讓消費者有選擇收視基本頻道的配套才能解除。定頻與區塊化部分，則可以在不同配套議題中進行討論。
- 四、今天的公聽會只是一個開始，後續還會舉辦座談會，我們的作為一定是有法律依據，若需要實施會修改相關法規。

### 東森電視事業股份有限公司 王法務長秋萍(意見書如附件)

- 一、NCC 若認為頻道業者有組包及訂價的權利，不應只有在付費頻道而不在基本頻道，建議回到法律範疇予以清楚定義。
- 二、平臺、頻道，消費者三個角色應該有相同的話語權，以消費者選擇及

權益角度，如何組包才是對消費者最好的。消費者要看的是內容，應可讓頻道業者自行組裝，無涉侵害到平臺的財產權或營業權問題。另外，政策目標既然要由消費者選擇收視基本頻道，就不應由 NCC 幫消費者指定 5 類型各 2 個頻道，最瞭解消費者需求的不是平臺業者而是頻道業者。

- 三、鑑於目前定頻權、訂價權、組包權、分潤權利全部在有線電視平臺上，且在 MSO 寡占的情況下，頻道業者若沒有話語權，又囿於法定必載，指定必載，大家要擠進基本頻道組，維持廣告收入，勢必降價求售，導致頻道業者沒有資金製播優質內容。所以訂價權應還給頻道業者，因為我們知道頻道的價值。消費者每月所繳的收視費，頻道業者只收到 25% 以下的分潤，實不合理，難以達成導引製播優質內容的政策目標。消費者要看的是優質內容，希望 NCC 能幫頻道業者找到法令依據，讓頻道業者能捍衛頻道內容的價值。
- 四、在公平上下架方面，移頻或片面結束代理權此起彼落，這是平臺力量被濫用的展現，平臺業者握有定頻權，若平臺可以隨意移頻，則讓頻道業者得自行組包訂價將流於形式，希望本次提出讓頻道有定價或組包的權利及建立公開透明的收視費分潤機制等配套方案，得以在法令的基礎上落實，真正制衡平臺的寡佔優勢及彰顯內容製作的價值。

#### **中華民國衛星廣播電視事業商業同業公會 陳秘書長依政(發言單如附件)**

- 一、分組付費機制是攸關民生重大事項及傳播產業上下游的發展，應該有充分時間讓各界準備及瞭解。NCC 於 1 月 17 日公布完整草案，到公聽會前，只有 9 天，實在太匆忙，建議 NCC 舉辦公聽會前應保留較為合理時間給大家準備，相關資訊規劃也要透明完整。究竟公聽會後續會舉辦幾次或分批或分題目辦理？目前都不清楚。針對這重大議題，在程序上是否能更完備，再給我們時間和空間來表達。
- 二、分組付費之推動應有法律明確授權，政府施政首重依法行政。105 年 1 月公布修正的有廣法、有廣法施行細則、有廣收費標準，並沒有基

本頻道分組付費的相關規範。查立法院交通委員會審查有廣法修正草案，授權分組付費的政策推動是根據第 44 條的關鍵字「...為保障消費者權益，系統經營者應在本法施行 5 年內實施由訂戶自行選擇基本頻道措施。...」，可是在三讀時全部刪除並附帶決議。由立法意旨，NCC 實施分組付費或多組的基本頻道費率政策，必須完成有廣法母法的法律授權，附隨的相關行政命令、裁量基準、收費標準等等，都應依照通傳會組織法與行政程序法，由本屆通傳會召開相關的法定程序，進行公開透明討論後送立法院審查。

- 三、根據通傳會提供的本次公聽會資料顯示，通傳會援引 102 年 5 月 17 日補充公告要求業者實施多組基本頻道費率或分組付費的法源，該補充公告早於 105 年 1 月的有廣法修法，超越有廣法母法規範的正當性已有高度爭議，本會曾在通傳會的一次公聽會提出質疑。該補充公告適用申請者的對象是有線電視新進業者或跨新區業者，並不是在既有經營區市場力極高的舊有線電視業者。
- 四、根據本次公聽會提供的資料顯示，107 年度各有廣基本頻道收視費列表中，有 6 家新進業者及 3 家擴區業者實施多組基本頻道費率，符合 102 年 5 月 17 日補充公告之適用，但其他 7 家是舊有市場的既有業者。通傳會若要用該補充公告做為推動分組付費的法源，恐怕令人擔心有行政濫權，甚至會消滅競爭。
- 五、民眾透過有線電視業者提供的傳輸通路付費收視有線電視，涉及廣大民生消費權益及我國頻道內容產業發展，非僅從有線電視業者的技術發展或營業獲利來考量而已，如此重大事項應取得明確的法律授權，透過立法院來修訂有廣法，才是一個民主正當性的基本精神，不可用行政命令擴權解釋，或逕自修改收費標準或施行細則，這嚴重違反法律保留原則，也恐怕助長市場力大的既有系統業者濫用市場力量，損害頻道業者和消費者權益。
- 六、我們認為要尊重消費者現有最大消費習慣，維護產業秩序及良性發展。

所以，基本頻道分組以 2 組為限，通傳會規劃 A 組基本頻道，對消費者而言，本來是 0 元取得的收視成本，現在卻變成 200 元；對頻道商而言，卻無法拆分到授權金，甚至有的頻道要進入這一包要付上架費，所以恐怕都是權益的減損，而且應依立法院的附帶決議，於全數位化時，要重新做必載的定義，以免生爭議。

- 七、現有收視戶的收視習慣，我們認為應給予最大的尊重，不可以剝奪他們的權益。查通傳會自 102 年以來，以行政手段大力推動分組付費，根據資料有 16 家業者實施不只一組的基本頻道費率方案，有多元化選擇。惟實施多年結果，訂戶還是選擇既有成批的收視組合包，所以，訂戶選擇權呈現出來的事實，應加以尊重與維護。
- 八、鑒於貴會已規劃在付費頻道的組合包需要有多元選擇組合，且不能拒絕單頻單買，所以消費者在購買基本頻道 A 組或 B 組後，得以加價選購付費頻道或單頻單買。本會主張基本頻道具有維護消費者權益，促進產業正向發展的重要價值，不宜過於破碎，應訂定 A 組公共近用與 B 組目前消費者最大收視習慣模式兩組。另外借由付費頻道不同組合或單頻單買給予消費者多元選擇，既可尊重消費者既有收視習慣，也可借以維護產業良性發展。
- 九、懇請確保頻道自行組合與單頻單買的自主權和訂價權，我們高度肯認通傳會願意落實頻道價值的自主權，現在市場已經失靈狀態下，給予頻道商一點點槓桿的可能性。善意的政策宣示，若沒有配套措施，未來可能很難落實。

**聯利媒體股份有限公司 王總監吟文（發言單如附件）**

- 一、本公司有兩個原則，首先很多年前制訂的衛星電視法及有線電視法已不合時宜，應從新的數位匯流大法修法，完成一部符合時代需要的廣播電視法。有這樣的法源之後，才能界定其它包含分組付費政策，而不是說先把分組付費抽出來優先辦理。平臺收費與內容收費本來就應該切開來看，平臺的維運成本，是可以適當地反應在收視

戶上面。但是，平臺服務應該像物流一樣只收傳輸服務費。

- 二、公共服務類才是免費放在必載，然後其他項目才分開來看。例如，頻道為提供內容來源的產製業者，本來就應有自行組合及定價的權利，剛剛同業也已闡述過相同意見，但長久以來我們都沒有這樣的權利，或許有人不了解，但頻道並非強勢之一方，現在系統要收 200 元，非但不需要給付授權金，又要抽成，顯不合理。
- 三、剛才系統同業發言，如果頻道訂價會侵害到系統的財產權、言論自由、違反憲法及沒有法源等。本人無法同意這說法，有廣法的 36 條有落實嗎？今天我們的授權金本來應是 500 多萬戶，但現在系統只以 200 多萬戶計算，請系統業者也體認到這點。

#### **凱擘股份有限公司 鄭資深管理師迪(發言單如附件)**

- 一、凱擘所屬系統在 106 年底已完成全面數位化，已可提供消費者更多的創新應用服務及多元頻道收視的選擇。在面臨市場更開放及競爭環境，有跨平臺、跨產業的視訊服務競爭，所以，有線電視應提供消費者更多元的收視選擇。
- 二、台灣視訊市場規模小，任何產業政策的改變都會造成很大影響，草案內容規劃，除了成批收視型態外，現在又規劃多元選擇付費組合，對上游的頻道內容受到很大影響，所以應妥適溝通，聽取各界意見，包含系統業者、頻道商及產業專家學者的意見。
- 三、提供消費者單頻單買選擇，NCC 應考量有線電視的技術發展，主要是從廣播播送的方式提供視訊服務給收視戶，這和用網路 IP 的點對點串流視訊服務方式有別。如果提供每一個收視戶可以對每一個頻道選擇是否訂閱，那麼，傳輸系統及營管、帳管是否可以支援無限組合的單頻單買選擇，還需要再釐清。
- 四、多元套餐組合或單頻單買機制之規劃應有配套，例如：選擇方案上限，系統業者才能相應規劃。至於是否給頻道業者自行訂定付費套餐及單頻單買價格，因為有線電視系統業者的頻寬資源有限，系統業者要考

量系統網路建置投入、頻寬容量及帳務成本等，還是給系統業者和頻道商之間做商業協商，較有彈性空間，交由市場運作一套合理授權及組合機制。

五、數位匯流造成跨平臺競爭，消費者可選擇視訊平臺，建議解除或放寬費率上限管制。調整有線電視和其他平臺的不對稱管制，才能讓系統業者在競爭激烈的視訊市場，發展符合消費者需要的產品或服務。

六、重新檢視有線電視系統平臺角色，檢討修正有線電視收費標準的項目，參照 MOD 或 OTT 平臺，除了提供網路接取和視訊訊號外，終端設備或智慧型上網設備通常由消費者自備或收取月租費提供。揚棄以戶計費，改為以機收費，解除管制，以寬鬆政策讓業者可以彈性規劃，依據市場需要搭配不同行銷模式，以符合消費者所需。

#### **台固媒體股份有限公司 李副總經理南玫（發言單如附件）**

一、建立「消費者自備終端設備」之概念，鬆綁數位機上盒費用管制，讓業者可依消費者需求來評估規劃

（一）以產業永續發展之角度觀之，數位機上盒不應免費提供。數位化後每台電視皆須配備數位機上盒方得收視，根據內政部統計，每一家戶平均約有兩台電視機，而財團法人 21 世紀基金會《臺灣影音 OTT 市佔率推估與規管機制研究》研究報告指出，每台數位機上盒的成本約為 1,500 元至 6,000 元不等，一般裝設機種成本約為 3,000 元。亦即系統經營者為提供訂戶數位化服務，平均每戶增加約 6,000 元之數位機上盒成本。為達全數位化，僅數位機上盒鋪設總額即高達四百億元，而此尚未計入核心網路更新、頭端升級、客服、行銷宣導等成本。且此鋪設並非一勞永逸，因資訊科技一日千里及加值服務推陳出新，既有之數位機上盒硬體可能在兩三年內即不敷使用。若全數位化後系統經營者仍須依「有線廣播電視數位轉換實驗區計畫」規定，每兩至三年重新花費鉅資免費提供數台數位機上盒，將再無餘力升級網路、推出新創加值服務，恐不利產業長遠發展。

（二）消費性電子產品諸如手機、平板電腦、視訊盒和個人電腦，平均使用週期約二至四年，超過後使用體驗將大幅下滑，若消費者欲維持良好的使用體驗、使用最新 app 或服務，需自行付費升級終端設備，

此一「消費者自備終端設備」之概念早已普遍獲社會接受，有線電視產業亦應順應此一趨勢。系統經營者於衝刺全數位化時早已耗費鉅資、元氣大傷，為使分組付費之衝擊降至最低並兼顧產業永續發展，望通傳會提出解除費率上限管制概念同時，亦一併鬆綁機上盒費用，讓業者可依消費者需求來評估規劃。

二、以健全公平上下架機制取代系統經營者不得拒絕頻道業者直接面對消費者，回歸商業機制，保留協商彈性

- (一) 建請通傳會釋疑議題二所稱「系統經營者不得拒絕頻道業者自行訂定付費套餐、單頻單賣價格，讓頻道業者直接面對消費者」所指為何？蓋現行有線電視產業之硬體建置、纜線鋪設、終端設備，乃至於行銷、客服、帳務皆係由系統經營者維運，換言之，平臺業者方為第一線面對客戶及競爭者，而非頻道業者，故建議賦予平臺業者為相當商業策略布局之空間，而使付費頻道組合之推出回歸市場機制及商業協商。若系統經營者不得拒絕頻道業者自行組合及訂價，將形成頻道業者訂價，卻由系統經營者負擔盈虧、面對客訴之不合理窘境。故建議以公平上下架機制取代議題二所揭示之原則，以收鼓勵優質內容產製、反映消費者喜好之效。
- (二) 數位匯流時代有線電視系統經營者不只要面對平臺內的競爭，還須面對平臺間的競爭。分組付費施行後，可預見未來視訊服務將會由價格的競爭轉換為內容及組合的競爭，故系統經營者在競逐消費者青睞時，視訊內容包裹的差異化即為各系統經營者面對競爭之重要策略，故系統上之各式付費套餐之組成及內容將左右系統經營者之營運。本公司建請 鈞會應預留產業上下游彈性協商之空間，以因應市場快速變化和高度競爭，而非強制介入商業模式運作。
- (三) 退步言之，系統經營者不得拒絕頻道業者推出之付費套餐發展至極致，將產生系統經營者重蹈電信業者淪為笨水管之疑慮，嚴重害及整體產業發展和基礎建設之投資，相信此一情況亦非 鈞會所樂見。若欲改善有線電視產業環境，扶植本國內內容產製，鼓勵優質內容露出，建可將議題二所揭示之原則以公平上下架機制取代，以尊重消費眾喜好及鼓勵優質節目為念，由消費者滿意度、收視率等客觀指標為準，鼓勵優質頻道上架並汰換劣劣不佳者，建立內容品質不佳、重播率過高之頻道之退場機制，促使民眾享受更優質多元之服務內容。

## 雲林縣政府 曾科長智麟

- 一、頻道商所提資費方案係全國共通性事務，希望由 NCC 審查。
- 二、建議縣市政府只審查第 1 組基本頻道組合，其他則比照第一類電信事業資費管理辦法第十二條規定，採取核備制。
- 三、希望 NCC 明確化第 2 組以上的基本頻道之審查標準(如何檢視最小包基本頻道所搭配的套餐組合是否符合多元化及價格是否合理)。
- 四、以消費者角度來看，套餐價格應低於相同頻道組成下之頻道單買價格總和；頻道業者對於收視戶單頻單買的費用應全國統一，不得應地區或業者而有差別待遇，以期保護較弱勢的地區。
- 五、不同套餐導致頻道重複訂閱的付費問題應如何解決及消費者訂閱套餐的權益如何確保，請通傳會再予思考。
- 六、現有吃到飽的基本頻道組合型態，也請通傳會考量維護該組既有訂戶之權益。
- 七、請通傳會將相關規範落實於法規規定，避免使用行政指導，以利地方政府遵循。

## 主席回應

- 一、目前法令規範應予審查的是基本頻道，並由地方政府審查，至於非基本頻道則不須經過審查，亦即是採備查。
- 二、主管機關認為 A 基本頻道組所搭配的套餐未有公平合理的價格與服務條件，有損消費者權益時，可依有廣法第 50 條第 6 項規定命業者變更。而這邊並未禁止成批收視型態，業者也可以組合既有的成批收視基本頻道，審核成批收視的價格就好；當 A 基本頻道組有多組合理的搭配套餐時，價格 600 元上限取消與否已不重要，相信地方主管機關心裡有那把尺，自然會知道要核定多少收視費用。但如果在 A 基本頻道組所搭配的套餐裡沒有那麼多的選擇權時，其實那個 600 元上限規定就是保護消費者權益。

三、至於終端設備的基礎維護費問題，在後續座談會討論時將再進一步探討；另外，關於單頻單買是否造成業者技術上有困難，後續座談會也可再討論。

#### **全國數位有線電視 田副總裁馨**

一、基本包的方案是 300 元，其中包含必載與其他多元類型的頻道，以及 NCC 提出的 5 大類型至少 2 個以上頻道，也就是所謂的 13+X+N 的概念。理由是：

- (一) 新進業者剛投資大量資金在網路建設、頭端機房、及機上盒技術開發上，目前尚未收支平衡，本公司考量讓產業升級下，提出可以承擔的成本 300 元為最低的基本包費用。
- (二) 若基本包除必載及免費頻道之外，無任何消費者習慣收視的頻道，最後恐將回歸現狀，一個大包模式，消費者沒有得到好處，這個觀點立委跟學者都提出了質疑。

二、在基本包之上可再另選購 1 個或多個付費套餐，或可單頻單買；付費套餐可由頻道商自行組合及訂價或由系統平臺規劃組合。

三、建立數位化開放系統平臺，就是 open access 的機制：因為數位化無定頻問題，政府應強制要求系統業者，不得壟斷、拒絕頻道上架、不得為差別待遇。

四、基本包外，政府應要求其他所有頻道全部上架，頻道應可單頻單買，或組合套餐訂價供訂戶選擇，如此才能達到政府分組付費所謂多元選擇政策目的。如此，可維護消費者權益，也考量到頻道商及系統業者的生存及利益。更重要我們希望整個有線電視產業能夠提升。

#### **新加坡商全球紀實有限公司台灣分公司 馬總監艷華(發言單如附)**

一、首先回應嘉義縣政府，Discovery 頻道如果對於訂價有話語權，不會讓不同縣市產生不同的訂價情事。

二、非常同意 NCC 推行多元選擇付費機制，但是：

- (一) 反對基本頻道應包含 5 類型頻道組合之規定
- (二) 建議取消費率上限管制
- (三) 建議費率審查應改為報備

- 三、消費者的收視權益為當消費者要申裝時，遭受到有線電視業者之拒絕，才會發生消費者權益問題，至於線路已鋪設到消費者端，而消費者覺得收視費用太高，這是選擇問題而非權益問題。
- 四、在此呼應主委所說，內容與平臺應該是合作關係而非競爭關係，但現在變成高度競爭，是由於過去費率管制的框架所導致，如果可以取消費率上限，給業者有更彈性選擇的組裝方式及訂價的權力，可讓內容與平臺共同協商，以求取彼此的最大利益，才能提供最好的服務。
- 五、另外，固定頻位才能吻合消費者的消費習慣，現在因數位技術的演變突破頻寬限制，讓 HD 畫質在有線電視上播送，並可有更多的套餐組合方式及搭配的銷售方法，讓業者思考如何與消費者雙方獲得最大利益。

### 主席回應

產業應該共同合作才能有發展，NCC 設定的框架不在於訂定市場最後變得如何，而是讓各位在談判上有更多的選擇，以同樣單頻單買的某頻道來說，選 A 組再選某頻道，跟選了一大包再加選那個頻道的價格，這兩種如何算是交由市場決定，NCC 並不會主導市場最後型態。另外非基本頻道的部分採備查，頻道價格不會因不同地區而有不同價格，除非有具體理由。

### 南天有線電視 劉總經理中勝(意見書如附)

- 一、既有系統業者對於舊系統的攤提尚未完成，即需汰換舊的機上盒，所以建議修改收費標準，將機上盒費用納入收費考量。
- 二、系統業者的利潤並非單純是收入扣減支付頻道業者的授權費所得，還須扣減許多其他成本，依南天有線電視公司提報 NCC 的申報書，業務成本約為 100 元，傳輸網路元件成本約為 100 元，支援功能成本約為 100 元，一般功能成本包括管銷費、設備、水電瓦斯等約為 30 元，總計 330 元，所以扣減零零總總的費用，有線電視真正收到

的利潤不到收視費用的10%。

### 台灣寬頻通訊顧問股份有限公司 林法務長志峰(意見書如附)

針對本草案中「系統經營者不得拒絕頻道業者自行訂定付費套餐、單頻單賣價格」之規範，本公司補充意見如下：

- 一、現今有線電視約有五百多萬訂戶，係因系統業者提供優質穩定的平臺架構，並輔以基礎網路建設、工程、客服、日常營運等完善配套服務，逐漸累積而成。因此，頻道業者將其頻道上架於有線電視系統平臺後，方得有五百多萬收視戶的滲透率，且方得以有收視率而因之有豐碩的廣告收入，否則衛星頻道業者即需挨家挨戶去推銷衛星天線設備和頻道節目，如何可能會有目前豐碩的廣告營收？
- 二、其次，關於頻道組合與價格，向來都是系統業者與頻道業者商業協商後之市場機制下的結果。若某頻道為熱門頻道，系統業者自然需支付授權金購買播送，反之若非熱門頻道即由頻道商支付上架費給系統業者，凡此皆係經由市場運作商業協商的結果。甚者對製作品質不佳的頻道，或遭到主管機關之處分或是不受消費者青睞，自無繼續上架播送之理由，倘假使強制要求系統業者持續將該頻道置於有線電視平臺上，則恐有劣幣逐良幣，讓優質頻道無法上架播出，造成業者與消費者雙輸。
- 三、本公司支出經費超過一百三十億元，且配合政府數位化政策，方能建置上述優質之有線電視系統平臺架構及相關配套服務，其系統平臺與頻寬當然為本公司之財產權。若強制開放頻道業者可自行訂定付費套餐、單頻單賣價格，而系統業者不得拒絕，實已侵害系統業者在憲法上之營業自由與財產權，甚至有強制徵收之嫌，即便若有法律加以限制，亦已逾越憲法授權之範圍，恐有違憲之虞。
- 四、綜上所述，系統業者與頻道業者如何建構視訊上下游產業升級轉型的良性循環體系，具備實力與新興視聽傳輸平臺競爭，進而留住消費者的眼球，創造業者與消費者雙贏，才是目前有線電視系統業者

與頻道業者需共同面臨的當務之急。

### 中華民國衛星廣播電視事業商業同業公會 陳秘書長依玫

- 一、有線電視的收視費是來自為了看節目的消費者，節目的製作者是電視臺，我們建議 NCC，應該將收視費還給製作節目的電視臺，而頻道業者僅獲得收視費的 25%。
- 二、雖然系統業者在全數位化投資非常多的成本，但是系統業者可由其他方面獲利如 IOT，及寬頻上網等收入。頻道商也是花了許多成本為 HD 作準備，過去是因為技術頻寬問題而無法有 HD 的畫面，現在已全面數位化了。
- 三、全數位化之後分組付費，多組基本頻道費率及各種包，其關鍵在於作節目的頻道業者，若我們收不到該收到收視費，其實這樣對節目製作是惡性循環。且今天有線電視是特許事業，不可用市場機制概括。有線電視廣播法第 36 條 105 年公告至現在整整兩年，落實實際用戶數是法定的義務，不是市場機制。
- 四、所謂系統業者建置成本，要求收視費來付，而頻道建置 HD 成本卻不能要求由收視費來付。數位化的紅利是由原本要看節目的收視消費者而來，系統業者應該對收視戶去加價寬頻上網、加值服務及 IOT 服務等等，系統業者應該將獲利重點放在數位化後的創新應用項目上，所以是不是更應該將收視費還給頻道業者來作好的節目。並且我們支持以機付費，因為不同機上盒的建置成本不同提供的內容也不同。

### 主席回應

個別業者有各自的考量，本會政策重點還是以市場的正向發展為主。剛剛談到不得拒絕頻道業者訂價之機制推行是有前提的，目前收視費是由系統業者直接向消費者收取，費率的計算是基於系統業者考量其成本與利潤的結果，若由頻道業者來面對消費者，那麼，系統業者就是平臺的角色，這三者之間的關係還須進一步釐清，本會只是訂出一個框架，

其目的為促使市場走向共榮發展。

由於時間的關係，今天討論到此，之後還會有座談會再進行更深入的探討。謝謝大家的參與，如果會後還有補充意見的，歡迎在3天內 email 到 NCC 4003 的電郵信箱，我們會收錄併入會議紀錄，謝謝大家。

## 柒、會後意見

### 台灣媒體觀察教育基金會（意見書如附）

長期以來有線電視「吃到飽」的成批收視型態，長期被詬病稀釋個別頻道收益，不利內容產業發展。本會認同分組付費的收費方式，確有改變當前產業窘境的可能性。但關鍵在於該如何落實。就議題一來說，本會贊成規定業者提報之基本頻道包含僅具依法播送之頻道組合（上限 200 元），並提供消費者單頻單買頻道，自主選擇欲收視之頻道組合，突破目前「吃到飽」包裹銷售情況。

在此方向下，就議題二而言，目前有線電視系統業者仍存在區域獨占、寡占的情況，頻道與系統之協商存在先天不對等地位，本會不反對讓頻道商有權自組付費套餐或單頻單賣銷售，使得頻道能有直接面對消費者之機會，並依有線廣播電視法第九條，將付費頻道之定價交由 NCC 備查。在尚有不同基本頻道組合得以選擇的情況下，若付費頻道之內容和價格不合理，在消費者有選擇的情況下，應能得到制衡。而現行有線廣播電視法第五十條也賦予 NCC 命業者改善之權責。

議題三與議題六關於分潤和上下架之問題，本會認為得以參考過去處理 MOD 頻道分潤爭議時，對中華電信之要求以及依循現行有線廣播電視法第三十七條之規定，分潤與頻道上下架之規章交由系統業者與頻道業者協議，並要求協議必須諮詢公正第三方專業家學者。訂定之分潤與頻道上下架規章，以及系統與頻道之契約應提送 NCC 備查，並對外公開，充分揭露，且落實對於違反規章之行為之監管、裁罰。

最後，關於議題四及議題五，本會肯定訂定多組基本頻道組合，供消費者有更多選擇的方向發展。但由系統業者提出之基本頻道，若無異

於目前的「吃到飽」方案，相對而言等同於迫使不願選擇「吃到飽」方案之消費者，僅有選擇 200 元組基本頻道加上付費頻道一途，實際上便是剝奪部分消費者之權利。而目前 NCC 規劃之基本頻道五大類型，對於類型的訂定也引起諸多質疑，意識對於業者與消費者選擇之框限。誠如公聽會中南天有線電視代表建議，將費率審議回歸中央，本會建議，應由 NCC 召集頻道、系統業者，公正第三方專業家學者、在地消費者團體代表以及地方政府代表，組成費率與頻道分組審議委員會，全權負責各地有線電視系統基本頻道分組之審議。

**捌、散會：下午 5 時 20 分**