

國家通訊傳播委員會第 786 次委員會議

「荷蘭商 BIJ LOU B.V.及荷蘭商 PX CAPITAL PARTNERS B.V.
申請轉讓偉齊股份有限公司、杰軒股份有限公司暨東森電視事業股
份有限公司股權案」討論案

協同意見書

本會 107 年 1 月 31 日第 786 次委員會議決議，依據衛星廣播電視法第 4 條第 3 項、第 5 條第 1 項及第 4 項、外國人投資條例第 7 條第 2 項、第 10 條及大陸地區人民來臺投資許可辦法第 3 條等規定，基於受讓人所為承諾及同意遵行 13 項條件為前提事實基礎，予以同意。

東森集團擁有台灣最多的頻道（八個頻道、兩個衛星台），且包含境內境外頻道，含新聞（含財經）、綜合、戲劇、電影、兒少等各類型，就商業價值與社會影響力而言，在內容產業中觸角非常完整。根據本會主管法規，在排除外資比例與中資疑慮之後，是以衛星廣播電視法第 4 條第 3 項、第 5 條第 1 項及第 4 項審理之。但由於東森頻道家族的影響力，此交易案成為 NCC 歷年來的重大案件之一，因此本會除內部研析之外，對外以專家諮詢、公聽會與聽證會等方式蒐集資訊。

本席對此交易案之通過表示贊同，但贊同之理由稍有不同。本席最主要之贊成理由為東森在過去幾次的交易未成後，此次買方在資金準備、企劃書撰寫、公聽會、聽證會與到會陳述等，展現的專業態度頗佳。買方原本之主業為房產建設，如今投資媒體，在專業上領域轉換甚鉅，也是比較爭議之處，相當受到專家學者與輿論關注，但本席認為只要具備強烈的學習意願與態度，成功的企業家積極投資台灣的媒體產業，政府應先採取較為樂觀正面的態度。畢竟，這幾年數位匯流下，國家的疆界逐漸消失，媒體產業面臨全球化的競爭，變化快速的環境壓力，人力、財力資本的需求愈來愈高，所以投資者本身的視野、學習能力、動能、資本充裕是非常重要的條件。從本案處理過程中，本席經由各方資料研析後，除認為買方不僅止於資金投入，同時明確承諾對員工權益之保障，也了解並表達謹守通傳產業法遵之意願。最重要的是對媒體產業有相當的學習動機與興趣，且主動提出高於法令要求的各種承諾。

然本席對於其未來發展有更高的期待，因此藉由此協同意見書表達個人觀點。本席對於新的團隊有「根在台灣，放眼天下」的以下期待：

一、新聞事業之經營需要更高的理念

1、國際新聞收視低落不要再是經營者之藉口。台灣是海洋國家，國際經貿是命脈，國際連結是保護台灣永續發展的重要途徑，所以一般民眾不能沒有基本海外事務的理解，而比起其他媒體，電視新聞能以深入淺出、生動不刻意的方式加強觀眾的認知。由於東森有境外頻道，國際重大訊息的需求與掌握先天上高於其他本地業者，期待在未來加強國際新聞的製作深度與廣度，不只依賴外電或網路資訊，而是以台灣角度製作國際新聞或帶狀節目，例如與國內外政治經濟科技專家學者的對談，讓本地觀眾快速理解與掌握國際脈動。

2、多聘請優質的駐外新聞人員，尤其是派駐最具有影響力的各國首府進行 daily 採訪，幫助台灣快速掌握與反應最重要的國際事件，並藉由新聞採訪強化於國際政治、經濟、科技社群之參與。另外，我必須提醒，國際連結能力需要不斷的鍛鍊才能維繫與提升，偷懶的、便宜的、膚淺的、缺乏情境（uncontextualized）的國際新聞對觀眾與台灣沒有真正的幫助，對組織與人才更是資源的浪費。

3、新聞部門應該增聘更多的攝影、文字記者、後製等專業人力，以強化內容製作的精緻度。在題材選擇、製作與呈現上，與其他的電視新聞台求得該有的差異。

4、不追求瑣碎輕薄新聞的製作、不大量引用各種網路內容填時段、不以監視器與行車紀錄器等為主要新聞畫面。

5、若報導有錯，應及時更正。

6、商業新聞台的新聞報導，尤其是深度報導，難免有立場與角度，難以讓各方覺得公平，但務必力求公正，勿過度捲入政治與商業操作。

7、此案審查過程中有政治煙硝，希望未來經營上能徹底落實黨政「不潛在影響」新聞製作方向，落實新聞專業自主與新聞自由。

二、戲劇：投資殺手級戲劇是打造品牌的好生意

1、東森承諾要加強投資自製戲劇，個人期待開發新的戲劇類型，勿發展已過度飽和的劇種。

2、可嘗試與海外內容商與平台商在各層面（包括內容、通路、行銷）的合作，讓台灣影視文化與產品不僅止於「本國自製」這樣的一個概念而已，能有台灣文化之底蘊，但有通行國際市場的語言與文法，與其他文化混血，而產出通行世界的各種形貌。

3、期待更多的優質內容，不求多，但求 killer content，起碼以能參與國內競賽（例如金鐘獎等）為目標，但最大目標應該是開拓國際市場版權。有了殺手級內容的口碑之後，就會有更多的好內容。

4、也希望能為台灣採購更多的好內容進入台灣市場。

三、市場：置入、廣告外，請多了解市場與爭取觀眾

1、非常期待東森集團於 OTT TV 之佈局。但網路的開放性造成的內容與策略競爭更加激烈。東森在網路事業上雖已有基礎，但 OTT TV 是一個贏者全拿的戰場，未來經營團隊務必注意市場定位與合作策略。

2、當前國內外大大小小的串流影音業者都各自找市場定位、積極搶下不同的觀眾，台灣的有線電視也應積極思考新定位，頻道業者做為內容供應者，不應著眼於多元獲利，面對愈來愈老化的電視觀眾賣雞精益生菌、播放偶像狗血鄉土劇，以及播報瑣碎煽動的社會政治新聞。頻道業者面臨即將推動的分組付費政策以及早已經萎縮的台灣廣告市場，未來獲利更加不易。經營者務必了解頻道業者立即性的經營危機，及早開始因應。

結論

本席同意此交易案最主要的原因是資金有益於公司的未來發展，也可望藉由跨業投資案的交易所帶給產業一個正面強大的刺激，但希望在新的資源挹注下，公司與產業可以走出更大的格局。

委員簽名： 陳憶寧

提出日期： Feb. 21, 2018