

## 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 運動行銷 來源 聯合報 日期 96.12.18 版面 D八版

# 企業排球苦撐 觀眾在哪？

## 以賽代訓提升實力 少了宣傳與包裝 第4年仍然冷清

【記者馬鈺龍／台南報導】本月8日的成大體育館，台電隊以3：0打敗群力顧問隊，拿下企業排球聯賽挑戰賽冠軍，選手們興奮慶功，看台上卻只有200出頭左右的觀眾，少了宣傳與包裝，企業聯賽第4年球季落幕，明年的球迷會在那裡？排協還要努力開發。

4年前想讓台灣排球選手有個舞台，「以賽代訓」創辦了企業聯賽，全國排協秘書長章金榮說：「實力是有進步了，但又碰到了瓶頸。」聯賽的刺激好像失去了對教練選手的新鮮感，他說：「上班族的心態不能讓它出現。」

選手有了舞台，但少了掌聲，4年下來，沒有外界的刺激與鼓勵，球員與教練的熱度冷了不少。場子裡打得火熱，看台上冷冷清清，好產品沒有顧客上門，因為少了資訊、缺了宣傳。排球雖有機會成為繼棒球、籃球之後台灣第3大聯賽，就缺臨門一腳。

章金榮說：「我需要媒體宣傳，但苦無經費。」原本與排協談好轉播作業的電視台，當年1季60萬元的經費，今年要調高到200萬元以上，「我沒有辦法負擔，今年的電視轉播只好忍痛叫停。」

1998年，中華男排隊在曼谷亞運拿下銅牌佳績，是企業排球聯賽的火種

，經過6年，企業排球賽開打，3年時間，中華男排從亞洲第14名提升到第6名，總算看到一點成就。

章金榮初步只希望以聯賽來提升男排水準，「起碼國際賽不會老是被直落三打敗。」自從聯賽成立以來，中華男排隊在亞洲地區曾經打敗中國、南韓隊各1次、贏過日本隊3次。2004年亞洲男排賽，中華隊被打到第14名的史上最爛成績，2007年已經回到第6名。

章金榮知道，台灣的男排實力得靠「以賽代訓」來提升，他開始擬定企業聯賽的規程，一切比照國際賽規格進行，但是「錢要從那裡來？」

他曾經自己打電話給企業，自我推銷排球聯賽，「我什麼企業都找過。」他曾經找保險業、百貨業、甚至連金融業也不放過，最後還讓他談成了竹科的高科技業來投資球隊。

「要勤快，不得馬虎。」經費是比賽的命脈，不可以斷炊，聯賽1年經費約要1200萬元，扣除廠商與政府補助，排協得自籌400萬元左右，4年來，靠著他東奔西走，算算也募了1600多萬元，他說：「靠勤快的兩條腿、加上真誠的嘴，才能說服對象。」

比賽前3年，聯賽平均1季票房收入才150萬元左右，今年起，大環境不佳，排協不賣門票了，而且把比賽從

縣市體育館改為走進大學校園，他說：「反而增加了很多學生球迷。」

排球是台灣除了棒球、籃球之外，第3種以企業聯賽型式推動的運動，「我不敢說是職業賽，但要有職業賽的格局。」整本競賽規程由他擬定，從無到有，他把比賽辦得有條不紊，現在不滿意的就是看台上的空位還太多，章金榮說：「總有1天要讓看台坐滿。」

