

(四十六) 列系載連



大牌運動員 出賽費動輒要價十萬美元 備受批評

記者 高正源 / 特稿

「辦任何比賽，主辦單位都希望有收入，收入，就是賺錢；既然希望有收入，就要請有名氣且實力強的運動員參加，為此，付給這些運動員高額的出場費，也是應該的。」

這是一九七二年慕尼黑奧運，美國男子一千六百公尺接力隊的成員約翰·史密斯所說的一句話。史密斯會說這句話，是因為他現在與韓德森合開了田徑經紀

公司搖錢樹

業界當紅的 H S I 公司，即「Hensderson Smith International 韓德森、史密斯國際經紀公司」。今年五十歲的史密斯退休後轉任教練，在洛杉磯頗負盛名，由於他在洛杉磯當地被視為是發掘田徑人材的伯樂，學徒眾多。

今年四十四歲的韓德森原本是開業律師，史密斯是他的客戶，在洛杉磯史密斯的名氣愈來愈響亮的情況下，韓德森終於開口要與他結合，並說服他運用現有的優勢成立經紀公司，一九九五年史密斯點頭後，韓德森也放棄律師工作，全心投入這門行業。H S I 這一個組合，雖然才短短六年

的時間，在美國體育經紀公司如此發達的環境中，只能算是新生兒，但，就因史密斯有他獨到的名氣及手腕，再加上韓德森特有的交涉術，現在，當今田徑短距離的一等一名將如格林、波登，都是他們旗下的招牌人物，使得其他經紀人對他們只要安排格林、波登出賽，索價都是一人十萬美元出賽費的做法，大表不滿，刻意說市場都是被他們搞亂的。

問題是，如果當今一百公尺的兩大名將格林及波登是在別的經紀公司旗下時，該公司會不會也是如此的要價？答案是，肯定會。但 H S I 還是備受批評，因為他們對待大小牌的做法，差距也很大，有些名氣還不響的小牌，有時連陪賽的出場費都拿不到，全數歸公司所有，對於此點，史密斯也說：「既然要有收入，就要強的，所以讓自己強大起來，才會有豐富的收入。」

