

## 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 評論 來源 大成報 日期 890416 版面：二版

# 經紀人制度 應加速推動



高正源

經紀人及經紀公司，希望屆時能與國際大型經紀公司或實力雄厚的經紀人個體戶抗衡，我們也該加快腳步了。

大陸去年爲了本身發展職業足球及籃球的需要，要防止外國經紀人在大陸賺走大筆人民幣，引進的又是些不堪重用的「傷殘報廢物」情況下，由北京市體育局與工商局共同舉辦了第一屆體育經紀人培訓班，有一五九人取得資格，今年三月底又舉辦了第二屆，一八六人通過考試，兩年已有三四五名擁有合格證書的體育經紀人，開始投

體育經紀人制度，在臺灣該不該實施了？在

海峽兩岸加入WTO世界貿易組織的日子愈來愈近的時刻，大陸體壇已率先做出了因應之道，成立了屬於自己的經紀

入職業運動的經紀活動。

去年大陸體育總局宣布開始實施體育經紀人制度時，在社會上引起極大的回響，在第一屆培訓班結束後，立刻有幾家經紀公司申請成立，其中北京全運體育經紀有限公司及北京高德體育經紀有限公司，爲規模較大的兩家經紀公司。

今年這一批體育經紀人，分別是體育、工商、法律、文化、金融等行業的人報名參加培訓班，授業課程包括有足球及籃球經紀人運作、運動員及賽事經紀、合同法、反不正當競爭法、註冊登記的法律制度等十多門相關專業課程。在第二批合格經紀人取得證書後，立刻再進行整合，經紀公司利用資源再擴大營運範圍。

負責的北京市體育局及工商局，準備進一步完善體育經紀人管理辦法，努力提高經紀人、經紀公司及經紀管理部門的素質與能力，以期能達到本身職業運動及相關運動競賽的需求。

在團體的職業運動中，大陸以足球及籃球爲主要訴求，我國是以籃球及棒球爲主，兩岸在發展職業運動的過程中，都碰到同樣的困擾，也就是委託外國經紀人代尋洋將，都花了不少冤枉錢，在這一條學習的路途上，繳了不少學費，但卻還是無法爲自己獲得最有利的保障權益，關鍵就在經紀人身上。

在加入WTO後，只要有關運動競賽或職業球員引進業務上，會有更多的外國經紀人或經紀公司加入競爭的行列，且不能拒絕他們投入競標行列，屆時，職業球團如果沒有本國籍的經紀人或經紀公司協助，將會陷入讓外國經紀人或經紀公司予取予求的地步，加重自己的成本負擔。

有鑑於此，國內是該盡快推動體育經紀人制度

(作者高正源先生爲本報副總編輯)