

分類 棒球

來源大成報 日期 89.11.20 版面 二版

(七之十) 觀面面建重棒職



高正源

球隊品質 職棒命脈所繫

職棒球隊是球團的商品，既然是商品，就必須重視品質與市場銷售的環境。否則難保不會面對消費者喊退貨的窘境。

王貞治在中華職棒聯盟籌組時曾說，對職棒專業來說，所指的品質，就是教練與球員，銷售環境就是比賽的球場，兩者缺一，職棒就很難唱獨腳戲。

南韓在一九八二年將棒運職業化時，就很注重這一個「質」的問題，然而還是虧損連連，第一個球季總觀眾人數為一百五十七萬九千五百四十一人，平均一場六千三百四十四人，門票收入二十三億九千七百四十萬八千五百七十七韓幣。

南韓職棒聯盟原本預估元年球季的門票收入可達三十三億韓幣，比預估少了九億，六球團依能獲得的十%的比率，各分得三億三千萬，

每隊卻花費了二十億，南韓職棒聯盟因而重新估算，每場平均觀眾人數至少要達到八千人，門票收入在一千兩百萬韓幣，球團才有可能出現盈餘。當時，南韓除了六支職棒隊外，業餘棒運有八支社會球隊、二十一支大學隊及五十九支青棒隊，球員的來源不會有問題，所以他們除了明定不採用洋將之外，給球員的身價也是採低價的方針，以當時OB啤酒隊的投手崔一彥為例，他雖是從日本號召回國投入職棒的好手，但年薪才一千五百萬韓幣（合約當時台幣六十萬）。

第二年球季雖然總觀眾人數增加到兩百五十萬五千零四十六人，每場平均七千八百二十八人，達到預計的目標，但門票收入四十三億四千多萬，無法達到一千兩百萬的數字，使得各球團還是出現龐大赤字。

這使南韓職棒球團深切體認到「質」的問題

因此，他們在球員的年薪及身價上作了重大改變，再投資在球員及教練的身上，但對這一個「商品」的要求則更加嚴格，用更精湛的比賽來吸引球迷，當然，也在調高票價上，希望能達到符合觀眾人數的收入。

南韓職棒在一九九七年國家雖然陷入經濟危機，卻能安然度過這一個危機，關鍵就在他們修正了經營的方向，不但比賽的質能獲得民眾的肯定，更因為自己培養出來的好手朴贊浩成功挑戰美國大聯盟，南韓職棒在國際間的地位也大為提高，也再度刺激南韓整個棒運發展的朝氣。

我們就是因為業餘棒運因職棒所出現的問題，一直無法妥善解決，導致職棒在「質」這一個環節，一直無法突破。

(作者高正源先生為本報副總編輯)

