

# 國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 行銷與管理 來源 大成報 日期 89.12.19 版面 二版



高正源

## 大陸體育經紀人制可供參考

體育經紀人或經紀公司在整個體育市場是扮演什麼樣的角色？國內有不少人對此有興趣，所以再把大陸體育經紀人市場的現況，拿出來與大家聊聊，希望能提供對此行業有興趣者更多的參考。

大陸是在一九九七年才開始實施體育經紀人制度，而在此之前，「中國星華實業集團」總公司總裁李偉，在一九九三年三月於北京舉辦國際職業拳擊冠軍賽，他是大陸第一個持有IBF國際拳

擊協會執照的體育經紀人，所以促成了這一場比賽。  
一九九七年十月大陸第一家體育經紀公司「希望國際體育經紀人有限公司」在上海註冊成立，總經理為跳高好手朱建華；接著在十一月廣州成立了「廣東鴻天體育經紀人公司」，北京也成立了「中體經紀人有限公司」。

為了因應體育經紀市場的需求，上海體育競賽中心在上海交通大學創辦大陸第一家體育經紀人培訓班，報名人數大為超過預定名額，學費也由最初的三百

元，到現在的兩千元人民幣。  
而現在於大陸開業的體育經紀人或經紀公司大致分成三種：  
一是賽事經紀人：他們的業務主要在全國或部份買斷國際或大陸體育組織舉辦的賽事，然後透過電視轉播、廣告推銷、爭取贊助等管道，不但辦好比賽，並達到賺錢的目的。

如國際管理集團IMG包攬足球及籃球的甲A聯賽、香港青英公司曾投入的女排大獎賽；除此之外，經紀人還可以自己籌劃推出非體育組織舉辦的新賽事

他們主要是擔任單一運動員的經紀人或整支隊伍的經紀人，他們從事的内容大家應該有所熟悉，除了在為運動員與東家在新資上的談判、簽約、找贊助廠商外，還可以讓贊助廠商取得冠名權，如「康威中國女子舉重隊」，另外，像比賽轉播權、開發紀念品等，也是他們不放棄的領域。

二是運動員經紀人；不論是什麼形式的體育經紀人，這也提供了運動員退休後的另一個轉捩選擇，如跳高的朱建華，其中大陸足協對要擔任足球經紀人的對象，想取得一張開業證書，就需繳交三十五萬人民幣的保證金，是保證金訂得最高的一項；雖然台灣的體育市場遠不及大陸那般遼闊，但幅員再小，也有就業市場及需求在，所以我們實在不能忽視實施體育經紀人制度的重要性。

以獲得更大的社會影響及經濟效益。  
三是體育組織經紀人：由於現在體育已不限於競技體育，包含了休閒運動及體育經濟等層面，如體育贊助、體育保

險、體育旅遊等，他們以幫助體育組織協調或解決相關的問題、爭端，為他們取得相關信息，提供訂約機會，以及進行商業方面的開發、解決體育活動和交往中出現的經濟、法律等方面的問題，如大陸足協的「福特寶公司」。



(作者高正源先生為本報副總編輯)