

國立台灣體育學院圖書館剪輯資料

分類 評編 來源 大成報 日期 89515 版面：二版

(五十之五十)言建壇體的府政新給

企業投入體育 動腦共創雙贏



高正源

給企業界更多的實質誘因，吸引他們投入體育運動推展的行列，才有可能製造出雙贏的局面。

大陸也曾為企業界贊助體育運動興趣不高而

尋求解決的方法，他們找出的原因其實跟我們的情況差不多，最主要的一條是國家在政策、

稅收等法令，對體育贊助的宏觀支持不夠，體育贊助不能列入生產成本、稅前支出，迫使贊助企業要變換手法計入廣告費用，要稅後開支，直接影響到企業對體育贊助的積極性。

有鑑於此，大陸在一九九五年特別頒布了體育法，給贊助體育的企業實質的回饋，這是大陸在

一九九六年獲得的體育贊助金額，能高達六億八千多萬人民幣的主因，再加上一九九八年底再實施全國體育競賽公開招標的制度，由大陸體育總局列出年度的各項比賽，總共列出一九九九年四百五十八項競賽，於福州舉行公開招標大會，使得大陸體育競賽的經費不必再像以往，全部要靠政府來支應。

但如果以大陸及德國所獲得的贊助經費分布的情況來相比，又可看出另一層意義。由於大陸採公開招標的方式在經營賽會，獲得的贊助金大都集中在比賽的賽事上，各單項協會所能獲得的贊助金因此少得可憐，整個比率為賽事八十五%、運動團隊十一%、運動員〇、單項協會〇、一%、其他三、九%；德國的比率則為賽事四十二%、運動團隊二十四%、運動員十三%、單項協會二十一%。

這顯示大陸雖然已有獎勵贊助廠商的法令，但

資源還是大多數歸入大陸體育總局的控制中，除了職業足球及籃球外，大部份單項協會選不夠市場化，經費依然要靠體育總局及各省縣提供，而德國就是市場化的體育贊助情況，各單項協會自己從企業界獲得的資金可以運用，在會務的推展上就更加靈活，不必受限於政府提供的有限經費。

而兩種型態的最大差別，還是在體育產業這一個環節上，因為德國的單項協會能自力取得企業的贊助，使生產與消費更能結合在一起，贊助廠商能獲得的利益也會更加充實。

而大陸體育總局把競賽公開招標，以解決龐大經費壓力的做法，也可看出，在體育發展的過程中，要解決困擾最多的經費問題，只要動腦筋，懂得經營的方法，一定能為自己開創一條嶄新的道路。

(作者高正源先生為本報副總編輯)