

國際運動經紀人

■ 陳美燕

專業發展概況分析

隨著國民所得提高，國人愈來愈注重生活品質，使得崇尚健康取向的運動休閒活動逐漸萌芽與茁壯，棒球、籃球、高爾夫、網球等運動賽會在經過運動組織及企業界人士大力推動下，逐漸形成運動風潮，更帶動周邊產業之發展。運動產品在商業化的運作及包裝、行銷後，充滿著無限的商機，而在此商業行為中獲利最大的莫過於資方，但運動比賽的核心人物卻是辛苦的運動員。隨著運動產業職業化與多元化發展，也帶動了運動經紀人的產生。運動經紀人的功能在於當運動員專心於運動訓練和比賽時，需要有專業能力的人來輔助其處理繁瑣的合約談判或職業生涯規劃，以扮演運動員、政府、協會、俱樂部、贊助商及廣告商間的中介角色（高俊雄，2002）。

▲運動賽會在經過運動組織及企業界人士大力推動下，逐漸形成運動風潮，更帶動周邊產業之發展。（攝影／李小明）



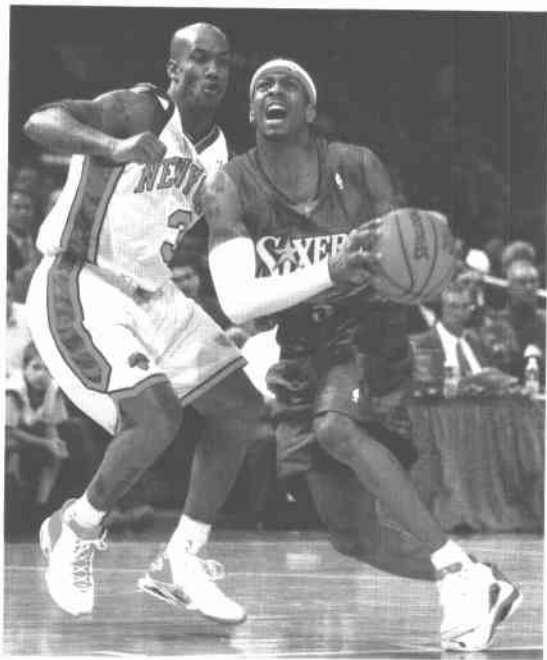
國內目前各項運動尚未針對運動經紀人制度加以認證或規劃，團隊性運動的球員如棒球，大多數的權利隸屬於擁有球團的企業，其他自由身份的運動員，大多數是由非經紀人專業背景的家人或教練出面代表，少數運動員有經紀公司協助。為維護運動員的最大利益，運動經紀人制度的規劃與推廣是有其必要性。另外，行政院為達成「挑戰2008國家發展重點計畫」所提出「培育運動休閒服務專業人才」的發展策略，希望透過教學資源及人才培訓機制，培育運動休閒服務專業人才。因此，運動經紀人養成教育、培訓課程與證照制度的建立應是刻不容緩的。

國際間幾個運動賽事興盛的國家（例如：美國、英國、日本、中國大陸等）或國際運動聯盟（例如：國際職業足球總會、美式足球聯盟、美國職業棒球聯盟、美國職業籃球聯盟、美國職業冰球聯盟等），其運動經紀人制度大多行之有年，而且培訓及管理機制完善（Eisenhardt, 1989）。因此，本文將針對不同國家或運動聯盟關於運動經紀人的定義、產生方式、發展概況、類別、管理體制與運作方式進行整理與分析，以作為相關單位研擬國內運動經紀人才養成計畫的參考。

■ 國際運動經紀專業發展概況

一、運動賽事興盛國家之運動經紀專業發展概況

美國運動經紀人蓬勃發展是從1980年開始，市場需求增加是促其成長的最大因素，因為幾個主要職業運動聯盟，例如職業籃球聯盟（NBAPA）、美式足球聯盟（NFLPA）、職業冰球聯盟（NHLPA）及職業棒球聯盟（MLBPA）先後實施球員自由轉隊制



▲美國職業籃球聯盟（NBA）實施球員自由轉隊制度，使得運動經紀領域迅速擴大。（圖／台灣NBA公司提供）

度，使得運動經紀領域迅速擴大（林振煌、林瑞泰，2004）。之前運動員在整個職業運動生涯中要完全聽從球隊管理者安排，而自由轉隊制度賦予運動員設定薪資數額及在職業運動聯盟之間自由流動的權利。運動經紀人開始發揮作用，代理運動員談判雇用及轉隊合約，為了爭取好的比賽成績，各職業運動聯盟紛紛招兵買馬，為吸引優秀運動員的加入，他們放寬政策給運動員更大的談判權利和更優厚的條件，使運動經紀人的服務對象和服務領域更加擴大。

基本上，美國的每一個州政府對於運動經紀人定義並不完全相同，例如，加州政府認為：「運動經紀人為獨立的合約簽訂者，以獲取佣金為目的，與運動員或運動組織簽訂委託合約，為其尋找職業運動或比賽機會，以及提供其他的商業機會。」肯塔基州政府則認為運動經紀人係指親自或透過他人招募學生運動員與之形成契約關係人。大致而言，美國運動經紀人的定義主要是以獲取佣金為目的、

委託合約保證實施及充當委託人與第三人間的訂約媒介或為委託人提供與第三人訂約的機會 (Gordon, 2002; Ruxin, 1993)。

關於美國運動經紀人的類別，主要可分為下列兩項：

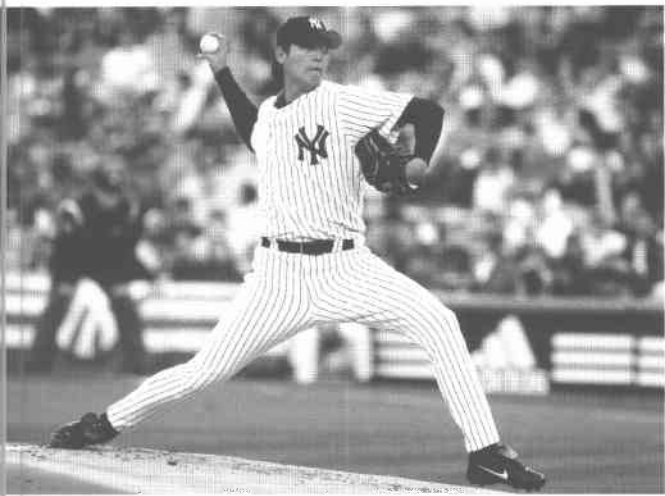
- (一)運動經紀公司：提供服務的事項有合約談判、財政管理、市場營銷、代理世界各國的運動組織、承辦或開發各種運動賽事。例如：IMG、PROSERV、ADVANTAGE INTERNATIONAL、D&F，GROUP等。
- (二)個體運動經紀人：提供運動員代理、個別兼做小型運動賽會的開發和推廣。例如：有魔鬼經紀人之稱的拳擊經紀人唐·金，空中飛人麥可喬丹的籃球經紀人大衛·法蘭克，移動長城姚明的經紀人達菲等。

美國運動經紀人的管理機構包括有政府、運動員工會和大學生運動聯盟 (NCAA)。根據美國聯邦憲法規定，各州政府有權生效並強制實施健康、安全和福利方面的法律，並受到美國最高法院的承認。美國統一州法委員會 (National Conference of Commissioners on Uniform State Law) 於

2000年研擬出制式運動員經紀人法案 (Uniform Athlete Agents Act, UAAA) 以供各州立法使用，全美目前已有31個州採用UAAA，六個州在審理過程中，另外有6個州使用自定之運動經紀人法案 (NCAA website, 2005)。

英國對運動經紀人的規定，大多依循著國際足球總會 (FIFA) 的規範。一般而言，球員可以聘用律師幫他們處理談判的事，但是律師只能提供建議，如果要直接代表他們進行談判，還是需要有執照的運動經紀人。運動經紀人可以與球團沒有合約或不是長期約的球員接觸，而經紀人和球員之間的合約，以2年為限，經紀人不可以和已經有經紀合約的球員接觸。球員如果聘沒有執照的經紀人則必須繳交罰款。而球團只能和球員與有執照的經紀人洽談合約，不然也必須繳交罰款 (楊欣樺，2002)。英國運動經紀人的角色在法律上代表著一種技巧，而在商業層面上，經紀人則包括各種不同的關係模式。在法律上，經紀人負責幫他的客戶洽談合約和同意書，也就是替客戶簽下合約以賺取一定比例的報酬。

日本本來無運動經紀人制度，但由於鈴木一郎、中田英壽等優秀運動員紛紛至海外發展，許多事務需專業人士代為接洽和處理，因此運動經紀人的角色日益重要 (楊欣樺，2002)。從日本各項職業運動的規章中可發現，目前日本允許運動經紀人介入的項目為職業棒球、職業足球和田徑運動。日本職棒規定代理人必須是日本律師公會的會員，且為日本籍人士；職業足球之代理人規定，則完全依照國際足球總會 (FIFA) 的經紀人管理條例；而田徑運動在2002年一月導入競技代理人制度，進行為期一年的試辦期。日本的運動經紀人主要的義務為：(1) 替選手談判契約，包含薪水、出場數等；(2) 副業之相關業務，如廣告演出、教學、



▲在運動經紀公司的安排下，王建民得以在美國職棒聯盟發展。(圖／台灣名人影像圖庫公司提供)

演講等活動的安排；（3）財務管理；（4）生涯規劃。

近十年來，中國大陸由於改革開放的深入和社會主義市場經濟的發展，體育運動經紀活動蓬勃發展。運動經紀人（中國大陸稱為「體育經紀人」）對於活躍運動市場，加速運動產業發展起了十分積極的作用。在1995年，中國國家體育總局提出了《體育產業發展綱要》，逐步建立各種運動競賽中介服務機構，為中國運動經紀業的發展提供了契機。根據中國國家體育總局的定義，運動經紀人是指在各類運動活動中，從事居間、行紀（經紀）、代理等經紀業務並從中收取佣金的公民、法人和其他經紀組織。一般來說，中國的運動經紀人分三類，即賽事經紀人、運動員經紀人和運動組織經紀人。業務範圍包括：（1）收集訊息，對運動員的價值進行評估，代理運動員與球隊談判及簽訂受雇合約，為自由球員尋找新的球隊及安排運動員轉隊；（2）

為運動員安排比賽，代理談判出場費、獎金等事宜，維護運動員的合約權益及勞資協議中規定的各種權益，代理運動員解決爭議、參加仲裁、提請訴訟等；（3）幫助運動員從贊助、廣告、產品代言、公眾活動、拍攝電影中獲取利益，為運動員提供媒體形象設計和訓練；（4）提供保險代理、財務管理、稅收計畫、投資建議等服務。

二、國際職業足球總會（FIFA）之運動經紀專業發展概況

國際足總（FIFA）於2000年12月通過運動經紀人規章，6個世界足球聯盟（亞洲聯盟（AFC）、中北美洲聯盟（CONCACAF）、南美洲聯盟（CONMEBOL）、非洲聯盟（CAF）、歐洲聯盟（UEFA）、大洋洲聯盟（OFC））及其會員國都必須遵守此規章。由於規範包含世界各國合格職業足球經紀人，因此官方規章有英、法、德及西班牙四種文字版本，而且職業足球運動經紀人的一切活動也必須遵守各會員國之法律。國際足總的運動經紀人規則分為運動員經紀人及賽會經紀人兩種，前者主要由各國國家足球協會管理，後者由聯盟和國際足協管理。運動員經紀人規定的內容包括有一般規定、執照核發、有照經紀人的權利義務、運動員義務、球隊義務、特別條款、爭執、過度期條款及終結條款等。

目前，經國際足總批准的有資格從事國際間運動員經紀活動的個體經紀人已達200多人，分佈在44個國家和地區，其中英國最多，為67人、西班牙、德國、義大利、法國等都在30-50人之間、亞洲的日本、韓國、沙烏地阿拉伯等國家也都有國際足總批准的經紀人。一些國家的足球協會根據本國實際情況，依據國際足總的有關規定，建立了國內經紀人制度，主要負責國內球員省籍的移轉，同時制定具有約束力的經紀人管理條例，包括經紀人條



▲透過運動經紀公司的安排，姚明為Reebok運動產品代言。（圖／台灣NBA公司提供）



▲NBA騎士隊詹姆斯為Nike公司產品代言。
(圖／台灣NBA公司提供)

件及活動範圍、組織管理、仲介行為準則、佣金標準、違規處罰等。如英格蘭足球經紀人由英國足球協會競賽委員會管理，1998年度在該委員會註冊並且有資格從事英格蘭各職業運動聯盟間球員省籍的移轉的足球經紀人為26人。在職業足球開展得最為成功的義大利，由義大利足協負責足球經紀人的管理。義大利足協制定了《經紀人管理條例》，批准足球經紀人名單，並成立了專門的經紀人事務委員會負責具體事務。該委員會由包括經紀人協會的代表等多方面的人員組成。還有一些國家則通過自律性的不同運動經紀人協會進行具體管理工作。這些協會往往與該國的單項協會密切合作，參與經紀人的資格認定、資格考試、爭議仲裁等（Gellatly, 1999）。

三、美國主要職業運動聯盟之運動經紀專業發展概況

美國四大主要職業聯盟（美國職業棒球聯盟、美國職業籃球聯盟、美式足球聯盟、美國職業冰球聯盟）的運動員協會為保障球員的權益相繼提出運動經紀人管理辦法（美國職業棒球聯盟於1988年、美國職業籃球聯盟於1990年、美式足球聯盟於1994年、美國職業冰球聯盟於1997年）。各職業聯盟的「勞資談判協議」除了規範基本薪資、工作時數、和工作條件等事項外，也要求每個職業球隊，除了運動員本身以外必須與具有協會認可執照之運動經紀人協商，否則合約將無法生效，此外，美式足球聯盟的球隊更會因此而被處以1萬美元的罰金。

一般而言，各職業運動聯盟的經紀人管理辦法大同小異，主要的內容包括有：規定範圍、經紀人認證、合約顧問行為規範、運動員經紀約與佣金、仲裁程序、申訴程序等。運動員協會對經紀人證照的審核流程相似，申請者須以個人名義，書面函至球員協會提出申請，委員會通過審查後即可核發證照。有些協會於審核期間，在基於球員利益的考量下可以提供臨時證。

各職業運動員協會對經紀人的行為規範主要有二：一是資訊透明公開化，例如，經紀人必須公開其背景、資歷、專長、或是特定職業運動組織會員資格等；經紀人有責任提報協會任何相關合約影本，例如NFL經紀人被要求必須在四十八小時內將與球隊達成協議之工作合約提報運動員協會；此外，經紀人每年必須條列提報協會相關工作內容，包括薪資談判、商品贊助、球員資產處理及其他球員財務、投資、稅務處理方面資訊。二是為增進經紀人專業知識，各運動員協會要求持照經紀人每年必須至少參加所屬研習會一次，表1為美國四大職業運動之運動經紀人證照審核摘要整理。

表1：美國四大職業運動之運動經紀人證照審核摘要整理

	職業棒球	職業籃球	職業美式足球	職業冰上曲棍球
申請單位資訊	Major League Baseball Players Association 12 E, 49th Street, 24 F New York, NY 10017 (212) 826-0808 (212) 752-4378 (fax)	National Basketball Players Association 2 Penn Plaza, Suite 2430 New York, NY 10121 (212) 655-0880 (212) 655-0889 (fax)	National Football League Players' Association 2021 L St., N.W., Suite 600 Washington, DC 20036 (800) 372-2000 (202) 563-2200 (fax)	National Hockey League Players Association 777 Bay St., Suite 2400 P.O. Box 121 Toronto, Ontario M5G2C8 Canada (416) 408-4040 (416) 408-3685 (fax)
教育程度	無明文規定	四年制大學或學院學歷或經協會認可，有足夠談判經驗者可免	四年制大學或學院學歷或經協會認可，有足夠談判經驗者可免	無明文規定
審核日期	30天	30天	30天	30天
臨時證照	無	有	無	有
基本不合格原因	1. 申請者拒絕提供申請資料或提供不實資料。 2. 申請者曾有不當資金或盜用公款、詐欺、竊盜等行為，以致影響其代理球員之能力。 3. 申請者曾有發生信用和廉潔相關之不當行為，以致影響其代理球員之能力。 4. 申請者拒絕簽署和遵守協會運動經紀人之規定。			
額外不合格原因			1. 執照申請曾遭其他職業運動選手協會拒絕。 2. 在審核期間直接或間接向球員接洽代理事宜。	
年費	無	有	有	有
特殊規定	代理球員在40人名單中		需要通過協會紙筆測驗。	

■ 結語

國際間幾個運動賽事興盛的國家（例如：美國、英國、日本、中國大陸等）或國際職業運動聯盟（例如：國際職業足球總會、美式足球聯盟、美國職業棒球聯盟、美國職業籃球聯盟、美國職業冰球聯盟等），運動經紀人制度大多行之有年，而且其培訓及管理機制相當完善。綜合而言，國際對運動經紀人的共同定義為：「在取得合法資格後，以收取佣金為目的，為促成相關體育組織和個人在體育運動過程中實現其商業目的而從事的仲介或代理活動的自然人、法人、公司或組織。」。凡從事有

關運動員行銷、廣告、公關及投資等作業方法之研究及顧問等工作之人員，其工作內容包括有：（1）從事運動員之推銷、規劃、顧問等商業行銷活動；（2）從事與運動員權利與義務相關的法律諮詢工作；（3）協助運動員擔任其財務管理與規劃之研究及顧問；（4）從事運動員對外商業談判與溝通等公共關係之工作；（5）協助運動員進行未來生涯規劃。運動經紀人主要功能分別有運動員全方位的服務、為運動員爭取最大的利益與做最適合的決定、代表運動員接洽廣告主或協商、合約與相關法律問題諮詢、財務管理規劃與生涯規劃等六項。

再者，國際上運動經紀人制度發展良好的國家



▲林義傑和悍創公司簽有經紀約。(圖／悍創公司提供)

(例如美國、英國、西班牙、荷蘭、德國、澳洲等)，在舉行經紀人資格考試前，會定期辦理研習會或講習會，研習內容大多集中在相關法律法規、市場營銷、經濟、公共關係和行業規範等多處方面。使得申請人初步具備從事經紀活動所需要的專業知識和技能。比利時、西班牙、荷蘭、德國、法國等歐洲國家都有培養運動經紀人的高等院校，法國的貝爾納大學和荷蘭歐洲體育管理學院還設立了專門的體育經紀人科系，以培養高素質的運動經紀專門人才。另外，回流教育也是歐洲各國運動經紀人保留從業資格的必要方式，經紀人須參加每年定期的培訓課程，以瞭解運動員收入的發展趨勢、增加新發布的相關法律知識或探討重大運動經紀案件

參考文獻

- 林振煌、林瑞泰 (2004)：休閒體育法規理論與實務。臺北市：永然文化。
- 高俊雄 (2002)：台灣運動服務業之剖析與回顧。台灣體育運動管理學報，創刊號，7-11頁。
- 楊欣樺 (2002)：我國運動經紀人角色功能之研究。國立台灣師範大學休閒與管理研究所碩士論文
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Gardiner, S. (2000). The regulation of sports agents in Europe. *Sports Law Bulletin*, 3(6), 8.
- Gellatly, A. (1999). Sports agents. *Sport Business*, 35, 17-19.
- Gordon, B. (2002). Agent game requires a federal approach. *NCAA News*, 39(14), 4-5.
- NCAA website. (2005). Uniform Athlete Agents Act (UAAA) history and status. Retrieved February 8, 2005, from <http://www1.ncaa.org>.
- Ruxin, R. (1993). *An athletes' guide to agents*. Boston: Jones & Bartlett Publishers.

的審議與實務運作等 (Gardiner, 2000)。

就國際運動經紀人專業發展的趨勢與國內運動經紀市場的需求而言，我國運動經紀專業之未來前景極具發展潛力。然而國內因為運動經紀人的角色功能定位不明的情況下，介入運動產業的運作中，容易造成運動組織與運動個體許多權利與義務上的模糊地帶，希望能透過本文對國際運動經紀人專業發展概況的分析，以提供相關單位推動我國運動經紀人證照制度及後續研究的參考。(作者為國立體育學院休閒產業經營學系副教授)



▲悍創公司協助林義傑移地訓練。(圖／悍創公司提供)