

提升運動產業品質 的理念

■ 彭台臨



▲2004五人制世足賽在台北開踢。（攝影/李天助）

在我們的生活中，有人追求權利，有人追求財富，有人追求知識。但是，權利與財富，並不是人人可得。知識，卻是每個人都可享有。但其高貴雖令人嚮往，總是有人會在學習

中，覺得難以入門。

唯有運動，不論是親身參與或是觀賞，總可在其中親身享受其中樂趣，而在運動中找到歸屬與成就感，這種「感覺」就是運動的核心價值。

■ 運動產業是知識經濟中的健康產業

運動產業是以運動活動為核心，吸引消費者觀賞和親自參與運動活動，是有利身心的健康產業。

當喬丹在青少年時，打籃球是個人的興趣與休閒活動。他有志於打職籃，先是參加高中校隊，這時他是個運動的消費者，由學校支出練習費用和參賽費用。

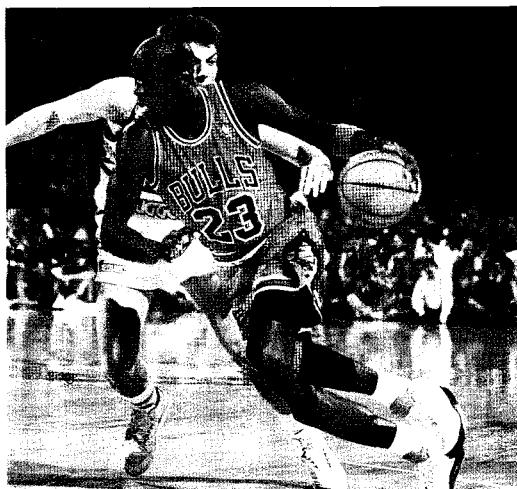
當喬丹打職業隊時，他則是運動產業的一環，精彩的球賽，吸引觀眾進場，門票與轉播的權利金，使球團有了營收與利潤，足以付出高額簽約金。一流球員在NBA比賽，創造了運動明星吸引了大量觀眾與媒體報導，也帶動了無限商機，這就是運動產業運作的機制。

運動產業的本質在於運動的經濟價值。當一個國家的經濟發展，國民所得增加達到高消費階段時，運動產業的發展將是經濟發展的主力之一。

精彩的賽會，不但有可觀的門票收入，電視轉播的權利金，和運動明星知名度所帶動的相關產品銷售。

以籃球運動的NBA為例，至1989年以電子媒體做全球行銷活動，創造了全球NBA風潮。不僅電視轉播權利金大幅成長，也提高了運動鞋、服裝的銷售，經許可販賣的產品，成長幅度更是轉播金的兩倍。

運動產業的「無形資產」的經濟價值，使其具有知識經濟的特質。以喬丹為名的氣墊鞋，在全球創造銷售熱潮為例，這是因為喬丹個人的魅力、知名度與影響力等，具有無形資產的價值。



▲喬丹是NBA最閃亮的球星。（圖/台灣NBA公司提供）

因此運動產業的運作，應依知識經濟的運作規律：

- 一、無形資產的重要性增加（包括知識、技術、才智、專利、聲譽、形象、品牌、知名度）。
- 二、發展的優先次序應以軟體（如人本、創新）為先，而非硬體（如球場、設備）。
- 三、運動無國界，在全球化趨勢下，人才、技術與資金是在國際間流動。例如棒球的曹錦輝、王建民與日本的鈴木一朗。籃球的姚明皆為美國職業球隊所延攬。
- 四、市場競爭的產品變化大，生命週期短，附加價值高。

■ 運動產業消費的特性

運動產業成長必須基於消費者在運動消費的投入，但是運動消費具有下列特性：

- 一、運動消費的特性不是有切身性的消費。可以不看棒球，但是不能不吃飯、不坐車。
- 二、運動消費必須具有運動消費相關的知識與技術能力。懂得棒球技術、競賽規則，才能觀

賞棒球。台灣的棒球觀眾多，是因棒球的文化，已在台灣紮根五十多年。但是足球就是少數族群，所以，足球觀賞群衆就相對不多了。籃球的觀眾最多，是因籃球容易學、好上手，因此，籃球觀眾在精彩賽會也會出現。

三、運動消費水平愈高，消費者投入時間愈多。例如：愈喜愛棒球，投入棒球的學習比重與觀賞的時間愈多。

四、運動消費的感性大於理性。在職棒中，有象迷、牛迷、獅迷。這是因為精彩球隊賽事與運動明星，喚起球迷的熱情，而心甘情願買票看球，為球隊加油，買相關產品做紀念。

五、運動產品是依個人屬性需求不同。職棒現場觀眾，年輕人多於老年人，中高齡者則以看電視轉播為主。健身房中，以年輕人為多。



▲精彩球隊賽事與運動明星，喚起球迷的熱情。（攝影/李天助）

但是公園內的太極拳、氣功運動，則是老年人為多。

六、運動消費必須兼顧身心發展與人際關係建立。運動不僅是強身，亦可使心裡有愉悦的感覺。亦可在運動中建立人際關係。例如：高爾夫，不僅是打球，在打球過程中，好友相聚在陽光下、新鮮空氣、綠草中，既可強身又可建立友誼。

運動產業既是知識經濟的產業，我們就必須依知識經濟的運作規律，注重創意、知識與人才、國際化及附加價值高的無形資產。台灣運動產業的發展正在起步，我們遭遇的問題，大都是以傳統經濟思維，發展運動產業。

一、設施不足是常常聽到的說辭。但事實是，多數的設施使用率偏低。因為大型場館設施，是就土地使用取得而思考，而未由「顧客」的需求去思考。

二、人才不足。但事實是，國內體育院校培養的運動人力數量頗多。問題是，我們所培育的人才素質是否與國際接軌，我們運動賽會與競技實力是否達世界一流的水準。

在知識經濟時代，運動產業不是提供運動賽會與場地的產業，運動產業是讓人們在觀賞或參與運動時，會「感動」的產業。運動產業缺乏感動時，就失去了運動產業的本質，也會失去了顧客。

運動產業的品質，不僅是要有足夠的場館與人力，而且是提供有魅力與特性的品質商品。運動產業不是在於控制品質，滿足消費者的基本需求，而是在於創造品質與價值，以滿足消費者的潛在需求，更是讓消費者有一種「生命的感動」。（作者為行政院體育委員會參事）