

加州開放「姓名、形象與肖像權 (NIL: Name, Image, and Likeness)」後，大學運動員可賺進數百萬

駐洛杉磯辦事處教育組

這篇報導全面揭示了加州大學與州立大學體系自 2021 年「姓名、形象與肖像權」(NIL: Name, Image, and Likeness) 合法化以來，大學運動員收入的快速變化與極端不均現象。透過對全加州 NCAA Division 1 學校的資料整理，可以清楚看到金流集中於少數學校與少數運動項目，同時也反映出校隊競爭、贊助機制與校園體育經濟結構正在快速重組。

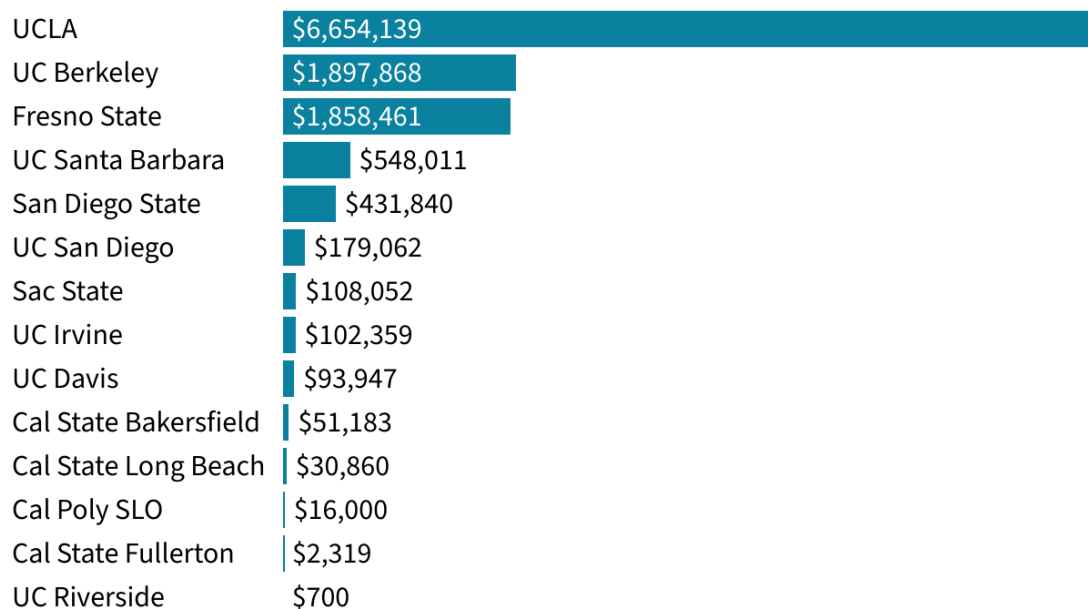


圖 1. 自 2021 年以來，加州公立一級大學公佈的薪資情況

根據第一張圖表（各校累積 NIL 收入），自 2021 年以來，加州公立大學運動員合計至少申報 1,190 萬美元的 NIL 補償，但分布極度不平均。其中 UCLA 以約 665 萬 4,139 美元遙遙領先，占整體金額超過一半，成為全州最具商業化價值的校隊體系。第二名 UC Berkeley 約 189 萬 7,868 美元，與第三名 Fresno State 約 185 萬 8,461 美元相近，形成第二梯隊。之後則快速下降，例如 UC Santa Barbara 約 548,011 美元、San Diego State 約 43 萬 1,840 美元、UC San Diego 約 17 萬 9,062 美元等。

更往下的學校金額差距更為明顯，例如 UC Irvine 約 10 萬 2,359

美元、UC Davis 約 9 萬 3,947 美元、Cal State Bakersfield 約 5 萬 1,183 美元、Cal State Long Beach 約 30,860 美元、Cal Poly San Luis Obispo 僅約 1 萬 6,000 美元，而 Cal State Fullerton 與 UC Riverside 則分別僅 2,319 美元與 700 美元。

這顯示 NIL 市場高度集中於少數「品牌型學校」，多數學校幾乎未能從中獲得顯著收益。整體來看，UCLA 與 UC Berkeley 兩校的總和已接近全州大部分 NIL 收入來源，形成明顯的「頭部集中效應」。同時，Fresno State 雖非 UC 系統核心名校，但因特定體育項目與集體募資機制，也成為收入較高的學校之一。反觀部分 CSU 與中小型校區，幾乎未形成成熟的 NIL 市場。

Sport	Compensation	Reporting schools
Basketball (Mens)	\$3,762,902	12
Basketball (Womens)	\$2,320,350	13
Gymnastics (Womens)	\$2,275,983	4
Football	\$2,274,435	7
Baseball	\$414,558	11
Softball	\$337,199	11
Track and Field/Cross Country (Combined)	\$119,328	13
Volleyball (Beach)	\$89,768	5
Soccer (Womens)	\$71,226	13
Volleyball (Womens)	\$58,228	12

圖 2. 自 2021 年以來，加州公立一級大學按體育項目公佈的薪資情況（籃球、女子體操和足球員的姓名、形象和肖像權補償）

第二張圖表則從「運動項目」分析 NIL 補償結構，更清楚呈現資源分配的不均衡。男子籃球以約 376 萬 2,902 美元居首，是所有項目中最高的收入來源，顯示其商業價值與媒體曝光度依然最強。女子體操緊隨其後，約 227 萬 5,983 美元，與足球約 227 萬 4,435 美元幾乎持平，顯示女子體操在 UCLA 等校具備高度市場吸引力。

女子籃球則約 232 萬 350 美元，同樣屬於高收入項目，但仍略低於男子籃球與體操、足球。其他運動則明顯落差，例如棒球約 41 萬 4,558 美元、壘球約 33 萬 7,199 美元、田徑與越野合計約 11 萬 9,328

美元，沙灘排球約 8 萬 9,768 美元，女子足球約 7 萬 1,226 美元，女子排球更低至 5 萬 8,228 美元。整體顯示，主流收益仍集中於「三大項目」：男子籃球、女子體操與美式足球，其餘運動僅分得極小比例。

報導指出，這種分配結構反映了校園運動的「注意力經濟」現象：曝光越高、轉播越多、粉絲越廣的運動項目，就能吸引更多校友捐款與品牌合作，進而形成 NIL 資金的集中流動。尤其是透過校友組織與「collectives（募資團體）」運作，許多資金並非直接來自企業贊助，而是來自私人捐款人，再轉化為運動員個別合約。

在制度層面，加州於 2021 年率先開放學生運動員可透過姓名、形象與肖像權獲利，打破過去 NCAA 禁止學生盈利的規定，也促使全美跟進。然而制度鬆綁後，市場迅速失衡，頂尖運動員與明星學校獲得大量資源，而一般運動員幾乎無法受惠。

例如報導指出，UCLA 體操選手在過去三年累計收入超過 200 萬美元，但同校某些女子水球隊員同期僅獲得約 152 美元，形成極端落差。這種差距不僅出現在學校之間，也出現在不同運動項目與性別之間。

此外，校園內「轉學市場」也被 NIL 資金放大。部分頂尖球員為了獲得更高報酬，會透過轉學或威脅轉學來取得更好合約，使大學運動逐漸呈現類似職業聯盟的流動性。部分學校甚至成立自有募資組織，試圖「留住球員」，例如提供數萬美元補助以避免人才流失。

然而，小型學校則無力競爭。例如 UC Davis 雖成立募資機制，但仍遠遠落後 UCLA 等學校，整體收入差距達數倍以上。這導致「富校更富、弱校更弱」的結構性問題。

在企業與贊助模式方面，許多 NIL 交易並非真正的廣告合作，而是以「社群貼文、出席活動」為名的間接資金轉移。有些交易甚至由未公開身份的校友或捐助者完成，使資金流向缺乏透明度。

整體而言，NIL 制度雖然讓學生運動員得以合法獲利，但也帶來三大核心問題：第一，資源高度集中於少數明星與學校；第二，性別與運動項目之間差距擴大；第三，校園體育逐漸商業化，接近職業運動市場結構。

未來，隨著更多法院與 NCAA 改革可能允許學校直接支付運動員，整體金流規模預估將持續擴大，但如何避免不平等進一步惡化，仍是各大學與政策制定者面臨的核心挑戰。

撰稿人/譯稿人：ADAM ECHELMAN AND ERICA YEE

資料來源：2026 年 3 月 6 日 CalMatters.com

<https://calmatters.org/education/higher-education/2025/03/nil-deals-california-college-athletes-sponsorships/>

