

Ncpfs-Res-93-02-046 (委託研究報告)

# 運動經紀人證照制度規劃研究

行政院體育委員會編印

中華民國九十四年三月

Ncpfs-Res-93-02-064 (委託研究報告)

## 運動經紀人證照制度規劃研究

研究機構：國立體育學院

研究主持人：陳美燕 副教授

協同主持人：謝立文 助理教授

研究助理：陳月娥 助教

余序娟 小姐

江宛彝 小姐

潘永盛 先生

行政院體育委員會編印

中華民國九十四年三月

目 次	頁次
目 次 .....	I
表 次 .....	IV
圖 次 .....	V
中文提要 .....	VI
英文提要 .....	XI
<b>第一章 緒論</b>	
第一節 計劃緣起及經過 .....	1-01
第二節 研究目的 .....	1-04
第三節 問題陳述 .....	1-05
<b>第二章 研究方法</b>	
第一節 研究範圍與限制 .....	2-01
第二節 資料分析方法 .....	2-02
第三節 研究步驟 .....	2-08
第四節 預期結果與發現 .....	2-09
<b>第三章 國際運動經紀專業發展概況</b>	
第一節 美國 .....	3-01
第二節 英國 .....	3-07
第三節 日本 .....	3-08
第四節 中國大陸 .....	3-09

第五節	國際職業足球總會 .....	3-11
第六節	美國職業聯盟運動員協會 .....	3-15
第七節	小結 .....	3-21
<b>第四章 運動經紀人之定位與功能</b>		
第一節	運動經紀人的職業定位 .....	4-01
第二節	運動經紀人的工作內容與角色功能 .....	4-09
第三節	運動經紀人的人格特質與專業要求 .....	4-13
第四節	運動經紀人專業發展的情勢分析 .....	4-18
<b>第五章 運動經紀人才培訓策略與計畫研擬</b>		
第一節	運動經紀人才市場需求之對應 .....	5-01
第二節	運動經紀人才培訓策略研擬 .....	5-07
第三節	運動經紀人才培訓與管理實施計畫 .....	5-19
<b>第六章 結論與建議</b>		
第一節	結論 .....	6-01
第二節	建議 .....	6-07
<b>參考文獻</b> .....		7-01
<b>附 錄</b>		
附錄 A	訪談對象資料表 .....	A-1
附錄 B	專家學者訪談大綱 .....	B-1
附錄 C	專家學者訪談記錄 .....	C-1
附錄 D	國民體育法 .....	D-1
附錄 E	國民體育法施行細則 .....	E-1
附錄 F	WTO 之服務貿易總協定 .....	F-1

附錄 G	加拿大職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	G-1
附錄 H	美國職業棒球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	H-1
附錄 I	美國職業籃球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	I-1
附錄 J	美國職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	J-1
附錄 K	美國職業冰球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	K-1
附錄 L	中國足球協會足球經紀人管理辦法 .....	L-1
附錄 M	北京市體育經紀人管理通知 .....	M-1
附錄 N	上海市體育經紀人管理試行辦法 .....	N-1
附錄 O	河南省體育經紀人管理辦法 .....	O-1
附錄 P	職業訓練法 .....	P-1
附錄 Q	職業訓練法施行細則 .....	Q-1
附錄 R	技術士技能檢定及發證辦法 .....	R-1

表 次	頁次
表 2-1 運動經紀人證照制度規劃研究之訪談對象 .....	2-04
表 3-1 美國四大職業運動之運動經紀人證照審核摘要整理 .....	3-17
表 4-1 行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類 .....	4-03
表 4-2 行政院勞工委員會職業訓練局第二類第四種職業描述 .....	4-04
表 4-3 行政院勞工委員會職業訓練局第三類第四種職業描述 .....	4-05
表 4-4 第二類第四種相關職業表 .....	4-06
表 4-5 第三類第四種相關職業表 .....	4-07
表 4-6 經紀人職業名稱、通俗名稱及相關職業表 .....	4-08
表 5-1 初級運動經紀課程 .....	5-15
表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選 .....	5-16

	圖	次	頁次
圖 2-8	運動經紀人證照制度規劃之研究步驟	.....	2-08
圖 5-1	台灣運動經紀人的功能及市場現況分析	.....	5-07
圖 5-2	台灣運動經紀人產業發展策略	.....	5-13

## 中文提要

關鍵詞：運動服務業、運動經紀人、證照制度

我國運動產業的發展已有一段時間，運動經紀人的角色與培養已逐漸被重視，政府對於推廣運動經紀人制度也是處於支持並且樂觀其成的態度，例如在 2004 年 12 月由行政院交通部、體育委員會、經濟部、農業委員會及經濟建設委員會為達成「挑戰 2008 國家發展重點計畫」所聯合提出的「觀光及運動休閒服務業發展綱領及行動方案」中提到，運動休閒服務業的發展是一項科技整合的工作，人力資源尤為其中之重點，但因過去運動休閒服務業非屬主流產業，缺乏對專業人員培訓工作。因此，該方案中便提出「培育運動休閒服務業專業人才」的發展策略，透過教學資源及人才培訓機制，培育運動休閒服務業專業人才。

台灣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。研究亦顯示台灣職業運動員大都傾向支持經紀人制度，棒球和籃球球員期待經紀人能為他們爭取較高的薪資、規劃未來生涯發展、爭取調整福利、尋求贊助、保障工作權利(高俊雄，2002)。然而，台灣因為運動經紀人的概念尚處於萌芽階段，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糾紛與爭議。因此，本研究之目的主要在於了解各國運動經紀人的養成方式及內容，並希望能規劃出國內運動經紀人證照制度的雛型。因此，本研究有下列五項研究目的：

- 一、 探討與規範運動經紀人的業務範圍。
- 二、 依據運動經紀人的業務範圍，規劃運動經紀人專業訓練課程。
- 三、 探討國際運動經紀人證照制度概況。
- 四、 探討國內經紀人證照制度概況。
- 五、 依據文獻分析及專家學者訪談結果，提出運動經紀人應具備之定位與功能，運動經紀人專業發展建議及運動經紀人才培訓策略與計畫，提供行政院體育委員會作為建立我國運動經紀人證照建立之參考。

本研究之方法包含有文獻內容分析法、專家訪談法及網路論壇，並進行台灣運動經紀人才培訓策略與計畫研擬。文獻分析指的是從與主題相關的文獻或以前的調查中蒐集現成的資訊進行分析。其分析步驟有閱覽與整理、描述、分類及詮釋。本研究所檢視、探討的文獻，其內容特性分下列四種：

- 一、 有關運動經紀人之國內外教科書或專書。

- 二、 有關運動經紀人證照制度、運動相關證照制度之期刊論文與研究報告。
- 三、 運動經紀人專業團體之公開文件與網路資料。
- 四、 有關運動經紀人培訓之相關法律與法規。

此外，本研究針對將近二十位產官學專家進行深入開放性訪談，包含相關產業專業人士十二名，相關政府官員三名，相關領域學者四名，在參與者的同意下，以錄音的方式保存原始訪談資料。最後，本研究為了解一般大眾對運動經紀人養成及其相關工作的認知與意見，特於幾個運動網站(包含官方及私人網站)架設「運動經紀人網路論壇」，開放給一般大眾(尤其是關心運動產業發展的民眾)討論，以期發現專家學者所沒有發現或探討之議題，避免可能的疏失和制度漏洞，藉此也可以瞭解大眾對此一制度的看法及建議。

本研究的重要研究成果重點歸納如下。

- 一、國際運動經紀專業發展概況
- 二、運動經紀人之定位與功能
  - (一) 主要法源依據
  - (二) 次要輔助法規
  - (三) 工作內容與任務
- 三、運動經紀人的人格特質與專業要求

#### 四、運動經紀人專業發展的情勢分析

(一) 運動經紀人專業發展的優勢

(二) 運動經紀人專業發展的劣勢

(三) 運動經紀人專業發展的機會

(四) 運動經紀人專業發展的威脅

#### 五、運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

運動經紀人的證照可初步規劃「初級運動經紀人」和「進階運動經紀人」(含中級與高級)。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程，具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系均可報名參加委辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

初級運動經紀人的授證，其目的在於提供有志於運動經紀工作者進修學習管道並確立運動經紀人基本專業知識能力，以保障運動員。而進

階（含中級、高級）運動經紀人的教育訓練主要針對已具實務經驗之運動經紀人，提供一個回流教育的機會，其目的在於充實並提升台灣運動經紀人的專業水準。中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。

本研究也提出以下建議供政府近期內推動我國運動經紀人證照制度及後續研究之參考：

- 一、改善學校教育體系之對運動經紀人培訓的架構
- 二、強化社會專門職業訓練及授證制度的功能
- 三、提升產業界對運動經紀人才品質的要求
- 四、加強國際化運動經紀人才的互相認證與延攬

五、提高專業運動經紀人才宣揚產業的意願與行動

六、建立政府單位對運動經紀人才供需市場的調控能力

## 英文提要

### Abstract

Keywords: sports service industry, sports agent, licensing system

The sports industry in Taiwan has been developing for years. Under the 2008 Country Development Plan, promotion of leisure, sport, and tourism industries is one of the most important policies. However to reach this goal, talent needs to be incubated for these industries.

In particular, developing a good mechanism for creating sports agents is necessary for professional sports in Taiwan, as the country has not had training and licensing programs for these type of agents. Most athletes in Taiwan are either controlled by a sports league or represented by non-professionals such as family members and coaches. Moreover, because Taiwan currently lacks laws and regulations regarding the sports agency business, unethical agent behaviors and disputes may easily occur. To end these abuses and allow more people to be effectively represented, a study showed athletes look forward to establishing a sports agency system in Taiwan as they need professionals to negotiate more benefits for them (Kao, 2002).

The purposes of this study were to: (1) define the scope of a sports agent's job; (2) draw a plan for training and educational programs for professional sports agents; (3) review the worldwide licensing systems for sports agents; (4) discuss the licensing system for sports agents in Taiwan; and (5) propose suggestions based on the research findings to the National Council on Physical Fitness and Sports for the development of sports agents in Taiwan.

To accomplish these research objectives, the methods utilized in this study included collecting data from a literature review, expert interviews, and website discussions. Literature was reviewed and organized mainly from related textbooks, research papers, governmental document, and laws or regulations. Nineteen in-depth interviews were conducted, including experts from the sports industry (12), related government officials (3), and scholars in sports management (4). Issues regarding sports agents were also posted in several website discussion groups to gather and understand general public opinion.

The five major subjects covered in the findings are: (1) development of the sports agency industry worldwide; (2) functions and roles of sports agents; (3) personalities and professional requirements of sports agents; (4) SWOT analysis of the sports agency industry in Taiwan; and (5) training and educational plan for sports agents in Taiwan.

It was suggested the government should: (1) modify school curriculums for incubating sports agent talent; (2) enhance the function of professional licensing and training programs; (3) raise industrial demand for qualified sports agents; (4) develop a mechanism for mutual recognition of certification of sports agents between Taiwan and other countries; (5) encourage well-trained agents to work in the sports business; and (6) develop a governmental control mechanism for the sports agency business.

目 次	頁次
目 次 .....	I
表 次 .....	IV
圖 次 .....	V
中文提要 .....	VI
英文提要 .....	XI
<b>第一章 緒論</b>	
第一節 計劃緣起及經過 .....	1-01
第二節 研究目的 .....	1-04
第三節 問題陳述 .....	1-05
<b>第二章 研究方法</b>	
第一節 研究範圍與限制 .....	2-01
第二節 資料分析方法 .....	2-02
第三節 研究步驟 .....	2-08
第四節 預期結果與發現 .....	2-09
<b>第三章 國際運動經紀專業發展概況</b>	
第一節 美國 .....	3-01
第二節 英國 .....	3-07
第三節 日本 .....	3-08



第四節	中國大陸 .....	3-09
第五節	國際職業足球總會 .....	3-11
第六節	美國職業聯盟運動員協會 .....	3-15
第七節	小結 .....	3-21

#### 第四章 運動經紀人之定位與功能

第一節	運動經紀人的職業定位 .....	4-01
第二節	運動經紀人的工作內容與角色功能 .....	4-09
第三節	運動經紀人的人格特質與專業要求 .....	4-13
第四節	運動經紀人專業發展的情勢分析 .....	4-18

#### 第五章 運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

第一節	運動經紀人才市場需求之對應 .....	5-01
第二節	運動經紀人才培訓策略研擬 .....	5-07
第三節	運動經紀人才培訓與管理實施計畫 .....	5-19

#### 第六章 結論與建議

第一節	結論 .....	6-01
第二節	建議 .....	6-07

參考文獻 .....	7-01
------------	------

#### 附 錄

附錄 A	訪談對象資料表 .....	A-1
附錄 B	專家學者訪談大綱 .....	B-1
附錄 C	專家學者訪談記錄 .....	C-1
附錄 D	國民體育法 .....	D-1
附錄 E	國民體育法施行細則 .....	E-1

附錄 F	WTO 之服務貿易總協定 .....	F-1
附錄 G	加拿大職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	G-1
附錄 H	美國職業棒球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	H-1
附錄 I	美國職業籃球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	I-1
附錄 J	美國職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	J-1
附錄 K	美國職業冰球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	K-1
附錄 L	中國足球協會足球經紀人管理辦法 .....	L-1
附錄 M	北京市體育經紀人管理通知 .....	M-1
附錄 N	上海市體育經紀人管理試行辦法 .....	N-1
附錄 O	河南省體育經紀人管理辦法 .....	O-1
附錄 P	職業訓練法 .....	P-1
附錄 Q	職業訓練法施行細則 .....	Q-1
附錄 R	技術士技能檢定及發證辦法 .....	R-1

表 次	頁次
表 2-1 運動經紀人證照制度規劃研究之訪談對象 .....	2-04
表 3-1 美國四大職業運動之運動經紀人證照審核摘要整理 .....	3-17
表 4-1 行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類 .....	4-03
表 4-2 行政院勞工委員會職業訓練局第二類第四種職業描述 .....	4-04
表 4-3 行政院勞工委員會職業訓練局第三類第四種職業描述 .....	4-05
表 4-4 第二類第四種相關職業表 .....	4-06
表 4-5 第三類第四種相關職業表 .....	4-07
表 4-6 經紀人職業名稱、通俗名稱及相關職業表 .....	4-08
表 5-1 初級運動經紀課程 .....	5-15
表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選 .....	5-16

	圖	次	頁次
圖 2-8	運動經紀人證照制度規劃之研究步驟	.....	2-08
圖 5-1	台灣運動經紀人的功能及市場現況分析	.....	5-07
圖 5-2	台灣運動經紀人產業發展策略	.....	5-13

## 中文提要

關鍵詞：運動服務業、運動經紀人、證照制度

我國運動產業的發展已有一段時間，運動經紀人的角色與培養已逐漸被重視，政府對於推廣運動經紀人制度也是處於支持並且樂觀其成的態度，例如在 2004 年 12 月由行政院交通部、體育委員會、經濟部、農業委員會及經濟建設委員會為達成「挑戰 2008 國家發展重點計畫」所聯合提出的「觀光及運動休閒服務業發展綱領及行動方案」中提到，運動休閒服務業的發展是一項科技整合的工作，人力資源尤為其中之重點，但因過去運動休閒服務業非屬主流產業，缺乏對專業人員培訓工作。因此，該方案中便提出「培育運動休閒服務業專業人才」的發展策略，透過教學資源及人才培訓機制，培育運動休閒服務業專業人才。

台灣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。研究亦顯示台灣職業運動員大都傾向支持經紀人制度，棒球和籃球球員期待經紀人能為他們爭取較高的薪資、規劃未來生涯發展、爭取調整福利、尋求贊助、保障工作權利(高俊雄，2002)。然而，台灣因為運動經紀人的概念尚處於萌芽階段，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糾紛與爭議。因此，本研究之目的主要在於了解各國運動經紀人的養成方式及內容，並希望能規劃出國內運動經紀人證照制度的雛型。因此，本研究有下列五項研究目的：

- 六、 探討與規範運動經紀人的業務範圍。
- 七、 依據運動經紀人的業務範圍，規劃運動經紀人專業訓練課程。
- 八、 探討國際運動經紀人證照制度概況。
- 九、 探討國內經紀人證照制度概況。
- 十、 依據文獻分析及專家學者訪談結果，提出運動經紀人應具備之定位與功能，運動經紀人專業發展建議及運動經紀人才培訓策略與計畫，提供行政院體育委員會作為建立我國運動經紀人證照建立之參考。

本研究之方法包含有文獻內容分析法、專家訪談法及網路論壇，並進行台灣運動經紀人才培訓策略與計畫研擬。文獻分析指的是從與主題相關的文獻或以前的調查中蒐集現成的資訊進行分析。其分析步驟有閱覽與整理、描述、分類及詮釋。本研究所檢視、探討的文獻，其內容特性分下列四種：

- 五、 有關運動經紀人之國內外教科書或專書。

- 六、 有關運動經紀人證照制度、運動相關證照制度之期刊論文與研究報告。
- 七、 運動經紀人專業團體之公開文件與網路資料。
- 八、 有關運動經紀人培訓之相關法律與法規。

此外，本研究針對將近二十位產官學專家進行深入開放性訪談，包含相關產業專業人士十二名，相關政府官員三名，相關領域學者四名，在參與者的同意下，以錄音的方式保存原始訪談資料。最後，本研究為了解一般大眾對運動經紀人養成及其相關工作的認知與意見，特於幾個運動網站(包含官方及私人網站)架設「運動經紀人網路論壇」，開放給一般大眾(尤其是關心運動產業發展的民眾)討論，以期發現專家學者所沒有發現或探討之議題，避免可能的疏失和制度漏洞，藉此也可以瞭解大眾對此一制度的看法及建議。

本研究的重要研究成果重點歸納如下。

#### 一、國際運動經紀專業發展概況

#### 二、運動經紀人之定位與功能

##### (一) 主要法源依據

##### (二) 次要輔助法規

##### (三) 工作內容與任務

#### 三、運動經紀人的人格特質與專業要求

#### 四、運動經紀人專業發展的情勢分析

(一) 運動經紀人專業發展的優勢

(二) 運動經紀人專業發展的劣勢

(三) 運動經紀人專業發展的機會

(四) 運動經紀人專業發展的威脅

#### 五、運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

運動經紀人的證照可初步規劃「初級運動經紀人」和「進階運動經紀人」(含中級與高級)。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程，具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系均可報名參加委辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

初級運動經紀人的授證，其目的在於提供有志於運動經紀工作者進修學習管道並確立運動經紀人基本專業知識能力，以保障運動員。而進



階（含中級、高級）運動經紀人的教育訓練主要針對已具實務經驗之運動經紀人，提供一個回流教育的機會，其目的在於充實並提升台灣運動經紀人的專業水準。中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。

本研究也提出以下建議供政府近期內推動我國運動經紀人證照制度及後續研究之參考：

- 一、改善學校教育體系之對運動經紀人培訓的架構
- 二、強化社會專門職業訓練及授證制度的功能
- 三、提升產業界對運動經紀人才品質的要求
- 四、加強國際化運動經紀人才的互相認證與延攬

五、提高專業運動經紀人才宣揚產業的意願與行動

六、建立政府單位對運動經紀人才供需市場的調控能力

## 英文提要

### Abstract

Keywords: sports service industry, sports agent, licensing system

The sports industry in Taiwan has been developing for years. Under the 2008 Country Development Plan, promotion of leisure, sport, and tourism industries is one of the most important policies. However to reach this goal, talent needs to be incubated for these industries.

In particular, developing a good mechanism for creating sports agents is necessary for professional sports in Taiwan, as the country has not had training and licensing programs for these type of agents. Most athletes in Taiwan are either controlled by a sports league or represented by non-professionals such as family members and coaches. Moreover, because Taiwan currently lacks laws and regulations regarding the sports agency business, unethical agent behaviors and disputes may easily occur. To end these abuses and allow more people to be effectively represented, a study showed athletes look forward to establishing a sports agency system in Taiwan as they need professionals to negotiate more benefits for them (Kao, 2002).

The purposes of this study were to: (1) define the scope of a sports agent's job; (2) draw a plan for training and educational programs for professional sports agents; (3) review the worldwide licensing systems for sports agents; (4) discuss the licensing system for sports agents in Taiwan; and (5) propose suggestions based on the research findings to the National Council on Physical Fitness and Sports for the development of sports agents in Taiwan.

To accomplish these research objectives, the methods utilized in this study included collecting data from a literature review, expert interviews, and website discussions. Literature was reviewed and organized mainly from related textbooks, research papers, governmental document, and laws or regulations. Nineteen in-depth interviews were conducted, including experts from the sports industry (12), related government officials (3), and scholars in sports management (4). Issues regarding sports agents were also posted in several website discussion groups to gather and understand general public opinion.

The five major subjects covered in the findings are: (1) development of the sports agency industry worldwide; (2) functions and roles of sports agents; (3) personalities and professional requirements of sports agents; (4) SWOT analysis of the sports agency industry in Taiwan; and (5) training and educational plan for sports agents in Taiwan.

It was suggested the government should: (1) modify school curriculums for incubating sports agent talent; (2) enhance the function of professional licensing and training programs; (3) raise industrial demand for qualified sports agents; (4) develop a mechanism for mutual recognition of certification of sports agents between Taiwan and other countries; (5) encourage well-trained agents to work in the sports business; and (6) develop a governmental control mechanism for the sports agency business.

目 次	頁次
目 次 .....	I
表 次 .....	IV
圖 次 .....	V
中文提要 .....	VI
英文提要 .....	XI
<b>第一章 緒論</b>	
第一節 計劃緣起及經過 .....	1-01
第二節 研究目的 .....	1-04
第三節 問題陳述 .....	1-05
<b>第二章 研究方法</b>	
第一節 研究範圍與限制 .....	2-01
第二節 資料分析方法 .....	2-02
第三節 研究步驟 .....	2-08
第四節 預期結果與發現 .....	2-09
<b>第三章 國際運動經紀專業發展概況</b>	
第一節 美國 .....	3-01
第二節 英國 .....	3-07
第三節 日本 .....	3-08

第四節	中國大陸 .....	3-09
第五節	國際職業足球總會 .....	3-11
第六節	美國職業聯盟運動員協會 .....	3-15
第七節	小結 .....	3-21

#### 第四章 運動經紀人之定位與功能

第一節	運動經紀人的職業定位 .....	4-01
第二節	運動經紀人的工作內容與角色功能 .....	4-09
第三節	運動經紀人的人格特質與專業要求 .....	4-13
第四節	運動經紀人專業發展的情勢分析 .....	4-18

#### 第五章 運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

第一節	運動經紀人才市場需求之對應 .....	5-01
第二節	運動經紀人才培訓策略研擬 .....	5-07
第三節	運動經紀人才培訓與管理實施計畫 .....	5-19

#### 第六章 結論與建議

第一節	結論 .....	6-01
第二節	建議 .....	6-07

參考文獻 .....	7-01
------------	------

#### 附 錄

附錄 A	訪談對象資料表 .....	A-1
附錄 B	專家學者訪談大綱 .....	B-1
附錄 C	專家學者訪談記錄 .....	C-1
附錄 D	國民體育法 .....	D-1
附錄 E	國民體育法施行細則 .....	E-1

附錄 F	WTO 之服務貿易總協定 .....	F-1
附錄 G	加拿大職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	G-1
附錄 H	美國職業棒球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	H-1
附錄 I	美國職業籃球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	I-1
附錄 J	美國職業足球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	J-1
附錄 K	美國職業冰球聯盟運動經紀人管理辦法 .....	K-1
附錄 L	中國足球協會足球經紀人管理辦法 .....	L-1
附錄 M	北京市體育經紀人管理通知 .....	M-1
附錄 N	上海市體育經紀人管理試行辦法 .....	N-1
附錄 O	河南省體育經紀人管理辦法 .....	O-1
附錄 P	職業訓練法 .....	P-1
附錄 Q	職業訓練法施行細則 .....	Q-1
附錄 R	技術士技能檢定及發證辦法 .....	R-1

表 次	頁次
表 2-1 運動經紀人證照制度規劃研究之訪談對象 .....	2-04
表 3-1 美國四大職業運動之運動經紀人證照審核摘要整理 .....	3-17
表 4-1 行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類 .....	4-03
表 4-2 行政院勞工委員會職業訓練局第二類第四種職業描述 .....	4-04
表 4-3 行政院勞工委員會職業訓練局第三類第四種職業描述 .....	4-05
表 4-4 第二類第四種相關職業表 .....	4-06
表 4-5 第三類第四種相關職業表 .....	4-07
表 4-6 經紀人職業名稱、通俗名稱及相關職業表 .....	4-08
表 5-1 初級運動經紀課程 .....	5-15
表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選 .....	5-16



	圖	次	頁次
圖 2-8	運動經紀人證照制度規劃之研究步驟	.....	2-08
圖 5-1	台灣運動經紀人的功能及市場現況分析	.....	5-07
圖 5-2	台灣運動經紀人產業發展策略	.....	5-13

## 中文提要

關鍵詞：運動服務業、運動經紀人、證照制度

我國運動產業的發展已有一段時間，運動經紀人的角色與培養已逐漸被重視，政府對於推廣運動經紀人制度也是處於支持並且樂觀其成的態度，例如在 2004 年 12 月由行政院交通部、體育委員會、經濟部、農業委員會及經濟建設委員會為達成「挑戰 2008 國家發展重點計畫」所聯合提出的「觀光及運動休閒服務業發展綱領及行動方案」中提到，運動休閒服務業的發展是一項科技整合的工作，人力資源尤為其中之重點，但因過去運動休閒服務業非屬主流產業，缺乏對專業人員培訓工作。因此，該方案中便提出「培育運動休閒服務業專業人才」的發展策略，透過教學資源及人才培訓機制，培育運動休閒服務業專業人才。

台灣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。研究亦顯示台灣職業運動員大都傾向支持經紀人制度，棒球和籃球球員期待經紀人能為他們爭取較高的薪資、規劃未來生涯發展、爭取調整福利、尋求贊助、保障工作權利(高俊雄，2002)。然而，台灣因為運動經紀人的概念尚處於萌芽階段，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糾紛與爭議。因此，本研究之目的主要在於了解各國運動經紀人的養成方式及內容，並希望能規劃出國內運動經紀人證照制度的雛型。因此，本研究有下列五項研究目的：

- 十一、 探討與規範運動經紀人的業務範圍。
- 十二、 依據運動經紀人的業務範圍，規劃運動經紀人專業訓練課程。
- 十三、 探討國際運動經紀人證照制度概況。
- 十四、 探討國內經紀人證照制度概況。
- 十五、 依據文獻分析及專家學者訪談結果，提出運動經紀人應具備之定位與功能，運動經紀人專業發展建議及運動經紀人才培訓策略與計畫，提供行政院體育委員會作為建立我國運動經紀人證照建立之參考。

本研究之方法包含有文獻內容分析法、專家訪談法及網路論壇，並進行台灣運動經紀人才培訓策略與計畫研擬。文獻分析指的是從與主題相關的文獻或以前的調查中蒐集現成的資訊進行分析。其分析步驟有閱覽與整理、描述、分類及詮釋。本研究所檢視、探討的文獻，其內容特性分下列四種：

- 九、 有關運動經紀人之國內外教科書或專書。

十、 有關運動經紀人證照制度、運動相關證照制度之期刊論文與研究報告。

十一、 運動經紀人專業團體之公開文件與網路資料。

十二、 有關運動經紀人培訓之相關法律與法規。

此外，本研究針對將近二十位產官學專家進行深入開放性訪談，包含相關產業專業人士十二名，相關政府官員三名，相關領域學者四名，在參與者的同意下，以錄音的方式保存原始訪談資料。最後，本研究為了解一般大眾對運動經紀人養成及其相關工作的認知與意見，特於幾個運動網站(包含官方及私人網站)架設「運動經紀人網路論壇」，開放給一般大眾(尤其是關心運動產業發展的民眾)討論，以期發現專家學者所沒有發現或探討之議題，避免可能的疏失和制度漏洞，藉此也可以瞭解大眾對此一制度的看法及建議。

本研究的重要研究成果重點歸納如下。

一、國際運動經紀專業發展概況

二、運動經紀人之定位與功能

(一) 主要法源依據

(二) 次要輔助法規

(三) 工作內容與任務

三、運動經紀人的人格特質與專業要求

#### 四、運動經紀人專業發展的情勢分析

(一) 運動經紀人專業發展的優勢

(二) 運動經紀人專業發展的劣勢

(三) 運動經紀人專業發展的機會

(四) 運動經紀人專業發展的威脅

#### 五、運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

運動經紀人的證照可初步規劃「初級運動經紀人」和「進階運動經紀人」(含中級與高級)。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程，具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系均可報名參加委辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

初級運動經紀人的授證，其目的在於提供有志於運動經紀工作者進修學習管道並確立運動經紀人基本專業知識能力，以保障運動員。而進

階（含中級、高級）運動經紀人的教育訓練主要針對已具實務經驗之運動經紀人，提供一個回流教育的機會，其目的在於充實並提升台灣運動經紀人的專業水準。中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。

本研究也提出以下建議供政府近期內推動我國運動經紀人證照制度及後續研究之參考：

- 一、改善學校教育體系之對運動經紀人培訓的架構
- 二、強化社會專門職業訓練及授證制度的功能
- 三、提升產業界對運動經紀人才品質的要求
- 四、加強國際化運動經紀人才的互相認證與延攬

五、提高專業運動經紀人才宣揚產業的意願與行動

六、建立政府單位對運動經紀人才供需市場的調控能力

## 英文提要

### Abstract

Keywords: sports service industry, sports agent, licensing system

The sports industry in Taiwan has been developing for years. Under the 2008 Country Development Plan, promotion of leisure, sport, and tourism industries is one of the most important policies. However to reach this goal, talent needs to be incubated for these industries.

In particular, developing a good mechanism for creating sports agents is necessary for professional sports in Taiwan, as the country has not had training and licensing programs for these type of agents. Most athletes in Taiwan are either controlled by a sports league or represented by non-professionals such as family members and coaches. Moreover, because Taiwan currently lacks laws and regulations regarding the sports agency business, unethical agent behaviors and disputes may easily occur. To end these abuses and allow more people to be effectively represented, a study showed athletes look forward to establishing a sports agency system in Taiwan as they need professionals to negotiate more benefits for them (Kao, 2002).

The purposes of this study were to: (1) define the scope of a sports agent's job; (2) draw a plan for training and educational programs for professional sports agents; (3) review the worldwide licensing systems for sports agents; (4) discuss the licensing system for sports agents in Taiwan; and (5) propose suggestions based on the research findings to the National Council on Physical Fitness and Sports for the development of sports agents in Taiwan.



To accomplish these research objectives, the methods utilized in this study included collecting data from a literature review, expert interviews, and website discussions. Literature was reviewed and organized mainly from related textbooks, research papers, governmental document, and laws or regulations. Nineteen in-depth interviews were conducted, including experts from the sports industry (12), related government officials (3), and scholars in sports management (4). Issues regarding sports agents were also posted in several website discussion groups to gather and understand general public opinion.

The five major subjects covered in the findings are: (1) development of the sports agency industry worldwide; (2) functions and roles of sports agents; (3) personalities and professional requirements of sports agents; (4) SWOT analysis of the sports agency industry in Taiwan; and (5) training and educational plan for sports agents in Taiwan.

It was suggested the government should: (1) modify school curriculums for incubating sports agent talent; (2) enhance the function of professional licensing and training programs; (3) raise industrial demand for qualified sports agents; (4) develop a mechanism for mutual recognition of certification of sports agents between Taiwan and other countries; (5) encourage well-trained agents to work in the sports business; and (6) develop a governmental control mechanism for the sports agency business.

## 第三章 國際運動經紀專業發展概況

國際間幾個體育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），運動經紀人制度大多行之有年，而且其培訓及管理機制完善。因此，本研究在研擬國內運動經紀人才的養成計畫前，先針對不同國家或運動聯盟關於經紀人的定義、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。

### 第一節 美國

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（林振煌、林瑞泰，2004），因為職業籃球聯盟(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度，使得運動經紀領域迅速擴大。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，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同簽訂者，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。

關於美國運動經紀人的類別，可分為下列兩項：

- (一) 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) 個人運動經紀人：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，全美目前已有三十一個州採用 UAAA，六個州在審理過程中，另外有六個州使用自定之運動經紀人法案 (NCAA website, 2005)。另外，為了保護職業運動員利益不受損害，各運動員工會相繼推出運動經紀人管理條例，各工會在管理辦法上大體上一致。針對大學體育運動方面，大學生運動聯盟(NCAA)為管理美國各大學體育運動的專門組織，對美國絕大多數大學生運動員有相當的管制力和約束力，一方面設立運動員職業諮詢小組，為大學生運動員提供職業諮詢建議，另一方面通過取消參賽資格對違規成員實施處罰。

就運動經紀人的管理內容而言，包含有資格審定、合約管理、佣金管理、違法處罰等四個基本要素 (林振煌、林瑞泰，2004)。

(一) 資格審查：進行合法運動經紀活動之前必須辦理

正式的登記註冊手續，州立法規規定，運動經紀人必須到州政府指定的經紀人管理機構註冊，首先填寫申請表 (包括工作經歷、實際工作經驗和正式培訓證書)，然後繳納註冊費，

50~1000 美元不等，為保證經紀人履行合約義務，有一些州還要求經紀人在註冊的同時需繳交保證金，25000~100000 美金不等，以押金形式儲存在註冊機構，當作經紀人違法時的賠償；運動員工會法規則要求申請人除了填寫教育程度、工作經歷、家庭背景等詳細資料外，還需提出州政府頒發的有關證件，附上有關的商業登記證或犯罪紀錄，還有一些相關利益機構和運動團體，如大學、單項協會、職業運動聯盟等為保護自身及成員利益，規定運動經紀人只有在取得其承認的經營許可證後，方可組織其名下的比賽或代理其名下的運動員。

- (二) 合約管理：經有關機構認定後，獲得營業資格的經紀人就可由尋找客戶開始，從事各種經紀活動，由於運動經紀人的活動範圍逐漸廣泛，與運動員客戶的聯繫日益緊密，雙方在收費金額和方式、投資及稅收建議提供等方面的爭議越來越多，極易產生誤解，為保障經紀人和運動員的合法權益，美國政府及有關運動組織規定，運動經紀人在代理運動員之前必須與之簽定委託合約，將權利義務以合約的方式訂之，使雙方權益受到有效的法律保障，為擴大管理，各運動員工會還採取了一些特殊措施。如職業籃球運動員工會

(NBAPA)要求經紀人使用標準的「經紀人/運動員」委託合約範本；職業棒球運動員工會(MLBPA)還將每年繳交「經紀人/運動員」委託人委託合約做為經紀人繼續從業、保留資格的硬性規定。

- (三) 佣金管理：運動經紀人向委託人收取合理佣金是對自身活動價值的肯定，是合法的勞務所得，美國運動經紀人通常以服務的質量和數量為標準向運動員收取佣金，並採用不同的收費方式，其中最常用的一種為按比例收費的方式，即經紀人按事先談妥的比例從運動員收入中抽成，一般比例為：職業運動談判收取合約款的3%~5%，財務管理收取總額的5%，比賽獎金提取10%，產品代言抽取合約款的20%，此外還有按時間收費、綜合收費、以及固定收費；為監督和管理運動經紀人的收費，各運動員工會紛紛制訂措施。如美國橄欖球運動員工會規定，經紀人前3年只能拿勞資協議所定最低薪金5%，每小時收費不超過125美元，合約固定收費不超過2000美元，職業籃球運動員工會(NBAPA)則實行經紀人記帳管理制度，要求經紀人將各種收費記錄下來以便運動員工會檢查。

- (四) 違法處罰：對運動經紀人的違法行為，州立法規

採取民事和刑事相結合的綜合性處罰手段，並且偏重於經濟制裁，有的州實行刑事處罰，如拘留、罰款；有的州以輕罪重罰議處，如罰款，金額自 1000 至 10000 美元不等，如牢獄期限為 90 天至 2 年；有的州靠沒收保險金實施處罰；還有以民事議處，罰款有時高達 100,000 美元，運動員工會為解決經紀人和運動員之間的爭議，專門設有仲裁機構，對違法之經紀人的處罰有通報評論、取消成員資格，責令其停業及吊銷執照等。

運動比賽和運動員的經紀是美國運動經紀人的兩大主要業務，分述如下：

(一) 運動比賽的經紀：

1. 取得比賽代理權：

首先要與舉辦比賽的有關運動組織及當地運動委員會協商進行實質性內容的談判；然後簽訂合約，明確電視轉播協議、現場廣告及特殊標誌的登記與保護。

2. 賽前策劃：

召開策劃研討會及工作會議，招募贊助商；召開新聞發佈會進行宣傳，發佈各項標準的圖解指南，進行產品促銷；發佈日常新聞

和公告；負責比賽場的設計、檢測和驗收；電視轉播的銷售與分布，以及賽前情勢分析預測等。

3. 賽時實施：

保證一切按計畫實施，解決現場問題，鑑定有關人員資格及合理安排門票，做好接待工作，負責電視節目的製作，包括現場編輯，直播比賽時況，監督標誌產品使用權的情況等。

4. 賽後處理：

做好賽事評估，賽後將有關文件和錄影帶歸檔，組織電視電影和圖片展覽等。

(二) 對運動員的經紀：

1. 取得代理權：

包括尋找目標運動員、進行協商和談判、簽定委託合約。

2. 做好整體服務：

包括為運動員尋找合適的加盟運動隊或職業運動聯盟，為運動員尋找贊助商，為運動員設計媒體形象及安排演講機會，為運動員管理財務、稅收、投資等。

## 第二節 英國

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，以兩年為限，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，換句話說，就是替客戶簽下合約以賺取一定比例的報酬。英國的法律對與經紀人這樣特殊的關係制定了許多條文。舉個例子來說，在真正的經紀關係中有一個很重要的特徵，就是透過經紀人這個第三者給付金錢予運動員，就視同球團負責人給付給運動員一樣，而經紀人若是隨便動用該給運動員的報酬，這對運動員是非常不公平的。

### 第三節 日本

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、演講等活動的安排；(3)財務管理；(4)生涯規劃。

#### 第四節 中國大陸

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仲介服務機構，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。

申請取得運動經紀資格的人員應具備以下條件：

- 1.具有完全民事行為能力；
- 2.有固定的住所；
- 3.具有大專（含）以上文化程度；

- 4.申請運動經紀資格之前連續三年沒有犯罪和經濟違法行爲；
- 5.掌握國家有關法律法規和政策，具有從事運動經紀活動所需要的基本技能和一定的運動專業知識。

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。以下便就中國體育經紀人管理體制與運作方式作一分析：

(一) 國家體育總局（職能部門）：宏觀、全面負責運動行爲經紀人的管理，包括：

1. 組織制定和推行有關政策法規。
2. 認定和簽發運動經紀人資格證書（國家體育總局可授權其下屬部門或成立運動經紀人協會頒發運動經紀人資格證書）。

3. 指定運動經紀人培訓和考試部門並指導培訓和考試的實施。
4. 委託有關部門對運動經紀活動進行監督和對出現的糾紛進行仲裁。
5. 扶持成立有關組織如運動經紀人協會。
6. 對各專案管理中心的運動經紀人工作進行統籌管理和協調等。

(二) 專案管理中心：是國家體育總局對專案經紀人和經紀活動實施管理的授權部門，負責對專案經紀活動的全面管理，承擔總局委託的具體工作和職能：

1. 制定經紀人管理制度和規章，特別是對運動員省籍的移轉、代理、形象開發以無形資產代理開發等制定出明確管理規定和辦法。
2. 條件成熟時，審批和簽發經紀人資格證書。
3. 組織經紀人的教育、培訓和考核。
4. 對行業經紀人的行為進行監督管理，保護公平競爭。
5. 創造條件開發培育經紀人市場，推動經紀人事業的發展。

## 第五節 國際職業足球總會(FIFA)

國際足總(FIFA)於二千年十二月通過運動經紀人規章，六個世界足球聯盟（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經紀人，官方規章有英、法、德及西班牙四種文字版本，此外，一切經紀人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，重點摘要內容如下：

- (一) 一般規定：運動員及球隊有權聘請一名經紀人，代表他們或維護他們的利益。除了球員近親以及其所在國之註冊律師，運動員和球隊不被允許雇用無照之經紀人。
- (二) 執照核發：執照核發由經紀人所屬國籍之國家足協或居留兩年以上之所在地國家足協辦理，只有自然人可以申請，公司法人的申請將不被允許。國家足協初步審核犯罪紀錄及名聲，申請者不得在國際足總、聯盟、國家足協、球隊或此類相關機構

中任職。在初步申請合格後，申請者必須通過國家足協的資格考試。為保障日後運動員或球隊可能發生之合約糾紛理賠，達及格分數之申請者還必須提供專業責任險之證明，或出示總金額十萬瑞士法郎的銀行保證金，才能獲得運動經紀人執照。國際足總將至少每年公佈一次運動經紀人名單。

- (三) 有照經紀人的權利義務：有照運動經紀人有權去接洽沒有合約或合約到期之運動員，有權代表運動員或球隊利益進行談判。運動經紀約為期二年，不得自動續約，但可以書面續約來節省文件往返時間。經紀人的佣金以運動員之基本總年所得計算，不包含其他如車子、表現獎勵或紅利等收入。合約必須明示經紀人佣金計算方式，以及付款方式，如合約並未特別注明，經紀人的報酬以運動員基本薪資的 5% 計算。經紀人可以使用公司名義，但只限該名經紀人可以代表運動員或球隊，其他員工只能處理行政文書事務，此外，經紀人每年必須至少提報一次員工名單給國家足協。有照經紀人有義務遵守國家足協，足總，及國際足總之規定；不得誘導任何合約未滿之球員中止合約或不履行合約；在談判過程中只能代表一方；配合提供國家足協或國際足總所要求之文件資料。經紀人如濫用職權或不履行義務，國際足總將可對其行

為處以：(a) 勸告、指導或警告；(b) 罰款；(c) 暫停執照；  
(d) 吊銷執照。

- (四) 運動員及球隊義務：假若球員接受無照經紀人的服務，國際足總有權對其處以：(a) 勸告、指導或警告；(b) 至少一萬瑞士法郎的罰款；(c) 十二個月以內的禁賽處分。球隊有義務只與球員本身或持照之經紀人談判。假如球員透過經紀人談判，經紀人的名字與簽名必須出現在工作合約上。假如沒有使用運動員經紀人，合約上也必須清楚注明。球隊必須直接向有關職業運動聯盟支付費用，禁止將此筆酬勞全部或部分轉付給運動經紀人。球隊若未遵守規定，國際足總有權對其處以：(a) 勸告、指導或警告；(b) 該隊委員會或主管之停職處分；(c) 至少二萬瑞士法郎的罰款；(d) 至少三個月的球員禁止轉換；(e) 禁賽。

賽會經紀人規定的內容包括有：總則、國際足總執照、國際足總執照所賦予的權力義務、爭執、終止活動、過渡期條款及終結條款。其內容重點摘要為：

- (一) 總則：經紀人如要舉辦跨聯盟間的比賽，需持有國際足總核

發之執照。聯盟有權核發該聯盟的賽會經紀人執照，如賽會經紀人所屬之聯盟有核發執照，則在取得國際足總的執照之前，必須先取得該聯盟的賽會經紀人執照。

- (二) 國際足總執照：自然人才得以申請，申請人須取得所在地之國家足協的推荐以保證申請人有良好的紀錄與名聲。初審合格者，必須提供至少二十萬瑞士法郎的專業責任險證明，或是十萬瑞士法郎的銀行保證金。在確認保險或保證金後，即核發運動賽會經紀人執照。

國際足總執照所賦予的權力義務：持照者有權承辦跨聯盟球隊間的友誼賽或正式比賽。賽會經紀人必須將其所承諾的相關事項以書面契約訂定之。賽會經紀人的抽成不得高於談判金額的25%，如契約無明文訂定，抽成以談判金額的10%計算。

## 第六節 美國職業聯盟運動員協會

美國四大職業聯盟（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一萬美元的罰金。

各運動員協會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。以下重點介紹。

#### （一） 經紀人認證

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。一般申請拒絕的基本考量為申請資料的真實性、申請者是否有犯罪前科、申請者的是否有背信或不良行為紀錄等。此外各球員協會也各自有特殊規定，例如美國職業棒球聯盟不需要年費，但是會考量申請者代理的球員是否在40人名單中（40-man roster）。各球員協會經紀人認證資料摘要整理如表3-1。

表3-1：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, 49 <sup>th</sup> 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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 申請者拒絕提供申請資料或提供不實資料。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>4. 申請者拒絕簽署和遵守協會運動經紀人之規定。</li> </ol>			
額外不合格原因			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 執照申請曾遭其他職業運動選手協會拒絕。</li> <li>2. 在審核期間直接或間接向球員接洽代理事宜。</li> </ol>	
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。	

## (二) 行為規範

各運動員協會對經紀人的行為規範主要包括：基本要求及禁止行為

。基本要求的目的是主要有二：一、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、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。

各球員協會對經紀人被禁止的行為主要包含下列幾類：

1. 在沒有合格執照以及未取得運動員簽署經紀約的情況下，經紀人不得從事任何代理工作。
2. 經紀人不得提供任何金錢或有價物品給運動員及其親屬，來誘惑運動員簽約。
3. 經紀人不得提供球員誤導之訊息來促使運動員簽約。
4. 為避免利益衝突，經紀人不得直接或間接，持有或接受來自球隊的任何商業利益。
5. 經紀人不得任職於球團或球隊，也不得代理經手球團或球隊事宜，例如NBAPA規定球員經紀人不得同時代理球隊經理或教

練。

6. 經紀人不得隱瞞球員及運動員協會任何有關球員的經紀代理相關事宜。
7. 經紀人不得從事犯罪行為，或有關欺騙、假冒、詐騙等行為。
8. 經紀人不得危害球員薪資權益，例如，不得與球隊協商低於勞資協商之最低薪資，或抽取超過協會規定之佣金百分比。

### （三）經紀人合約與佣金規範

各運動員協會在合約及經紀人報酬上皆有詳細的規定，規定大致包含以下主要內容：

1. 合約的基本和必須內容，例如各協會皆有本身的標準運動員經紀人合約。
2. 合約的行政處理程序，例如，NHLPA 規定經紀人合約影本，必須要在四十八小時內寄達 NHLPA。
3. 經紀人佣金抽成的範圍通常只包含運動員的基本薪資、簽約金及表現獎金，球員可以不考慮其他的經紀人報酬。
4. 經紀人抽成比率的規定，NBA 最高抽成為 3%，NFL 如果協

商後球員只獲得勞資協議的最低薪資，最高抽成為 2%，如超過最低薪資，則最高抽成為 4%。

5. 經紀人領取報酬的規定，各協會皆規定，球員在尚未取得任何工作報酬前，不需支付經紀人任何費用。
6. 其他合約規定，如美國職業棒球聯盟規定運動員經紀人合約最長為一年，且不得加入自動續約條款。

#### (四) 仲裁程序

各運動員協會的仲裁工作只針對 (1) 球員與經紀人合約上的問題。

(2) 運動經紀人認證上的問題。仲裁程序各協會大致相同：

1. 提起訴訟：球員或經紀人於事件發生規定時間內，如美式足球聯盟於三十天內，向運動員協會提出告訴，並將訴訟內容以掛號信會知另一方。
2. 答辯：另一方則於收到告訴的規定時間內，如美式足球聯於三十天內，向協會提出答辯。
3. 仲裁：運動員協會將會尋求有經驗且公正的人士仲裁。
4. 審訊：雙方親自或由代表人出席審訊會。

5. 費用：仲裁費用由雙方支付，但仲裁者可以裁定一方必須支付另外一方部份或全部的費用。

## 第七節 小結

綜合上述的文獻分析發現，國際上運動經紀人的管理根據專案的職業化和發展程度的不同，主要分由國際運動組織和國家有關部門管理兩種情況。

### 壹、國際運動組織對運動經紀人的管理

一些職業化程度比較高的運動項目，如足球、網球、田徑等，都成立了國際性的運動經紀人管理機構。其中足球由於發展規模最大，情況與田徑和網球等又有所不同。

- 一、單項運動組織管理：國際足總設立了專門的經紀人管理部門，並制定了相應的經紀人管理條例，對全行業的經紀人進行宏觀管理和指導。其主要職責是，制定本專案經紀人管理條例，包括對所屬各國家協會的經紀人管理提出要求，並具有很強的約束力；負責仲介國際間即不同國家協會間運動員省籍的移轉和比賽事務的經紀人的管理，包括明確經紀人、運動員和職業運動聯盟各方的權

利和義務，實施監督和裁決等。

國際足總既管理運動員經紀人也管理比賽經紀人、並分別制定了管理條例。運動員經紀人通常以個體經紀人即自然人的身份註冊。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。

二、運動經紀人行業協會管理：國際田徑經紀人聯合會則是另一種相對鬆散的經紀人自律性國際管理組織，它在組織上獨立於國際田聯之外，但實際上與國際田聯和各國田協有著千絲萬縷的聯繫。它也制定了有關的管理條例和制約監督機制，進行資格審定，以保障國際田徑界經紀人的正常運作和經紀人的合法利益，但它對經紀人的約束力不及國際足總，有待更多國家田協的承認和合作。該組織目前已有 60 多名田徑經紀人註冊。國際網球經紀人聯合會的情況與此類似。

## 貳、各國對運動經紀人的管理

在美國，運動經紀人的管理分為兩種形式：一是中央政府，主要是州政府；二是社會團體，包括運動員工會（職業運動）、大學生運動聯盟

(NCAA)等。但無論是政府或社會團體，均是依靠多年形成的市場機制，以法律手段為主，對運動經紀人進行調控和管理。

美國目前已有 24 個州制定了運動經紀人管理的專門條例，並指定了相應的註冊管理機構。各州設置的運動經紀人管理機構主要有四類：勞工會、行業管理部門、州政府專門秘書處和立法委員會法律辦公室。在歐洲，不少國家的民法和商法中對經紀人都有專門的論述，一些國家還制定了專門的經紀人法。有些國家還在新修改的體育法中增加了針對運動經紀人的有關條款。如 1992 年修改的法國體育法，就增加了關於運動經紀人的規定。儘管政府部門一般不直接對微觀的仲介活動進行管理，但許多國家的政府對涉及到勞資關係的經紀活動非常重視，因為勞資關係處理不當，往往會導致勞動者罷工影響國家的穩定。所以，一些國家的勞工法和反壟斷法也往往對運動經紀活動有著非常重要的影響，法院也經常處理這些方面的糾紛。據英格蘭足球協會官員介紹，在委託人與經紀人出現糾紛時，一般要通過法院進行調解或處理。

國家運動組織或單項協會對從事運動經紀活動的經紀人實施直接或間接的管理。如美國的各專案運動員工會為保護職業運動員的利益不受損害，相繼推出運動經紀人管理條例。美式足球運動員工會於 1983 年第一個施行經紀人管理辦法。籃球、棒球等運動員工會也相繼公布了自己



的有關規定。

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，主要負責國內球員的省籍的移轉，同時制定了具有約束力的經紀人管理條例，包括經紀人條件及活動範圍，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之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專案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，在經紀人的管理中起著十分重要的作用。

## 第四章 運動經紀人之定位與功能

本章蒐集產官學十九位專家訪談資料及網路論壇資料，針對訪談主題作分析與歸納，分別依「運動經紀人的職業定位」、「運動經紀人的工作內容與角色功能」、「運動經紀人的人格特質與專業要求」及「運動經紀人專業發展的情勢分析」綜合分析與歸納說明如下。

### 第一節 運動經紀人的職業定位

綜合之前的文獻分析及學者專家訪談結果，所謂「運動經紀人」是指在取得合法資格後，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。其主要角色與功能可區分為「商業行銷」、「法律諮詢」、「財務管理與規劃」、「公共關係(談判與溝通)」及「生涯規劃」等五方面。許多學者專家（例如：C先生、K先生及M先生，訪談內容整理如下）也認為，在可預見的未來專業運動經紀人的供需市場會越來越趨成熟。但是運動經紀人證照制度實施之前，應首先對運動經紀人的職業類別進行明確定位，以符合目前產業界對於運動經紀人的專業需求。

一般來講都是白領階級，國外大部分都是律師，甚至NBA、NBPA還規定你要受過四年制大學畢業的資格，才可以登錄成為經紀人，所以大學畢業一般都是屬於中產階級的定位（C先生）。

行業別應該是勞委會可以認定，基本上是這個行業還沒成熟，人數也不夠多，所以他也不會想把運動經紀人列入一個行業（C

先生)。

運動員跟 AGENT 之間的關係絕對是一個商業機制，我認為有合同之間的關係 (K 先生)。

用體育的角度，當然是體委會去管，因為體委會是台灣由政府體育行政主管機制，只要是跟運動有關的，就是體委會這來邊管 (K 先生)。

在法令上，我們職業並沒有運動經紀人這個職業，大概有一般的經紀人，但是像運動經紀人的職業稱呼，我印象中是沒有；再來，職業別沒有的話，自然衍生他的資格認定跟他的證照應該就會沒有了 (M 先生)。

目前體育運動領域中的專業人才的培訓及授證辦法大多依據國民體育法第十一條規定 (見附錄 D) 訂定之，但是許多專業人員的職業名稱並未出現在行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類資訊資料庫中，造成產業界無法從該資料庫中瞭解運動經紀人的一般性描述及工作內容，以致造成市場對於運動經紀人角色與功能的混淆。根據本研究對於行政院勞工委員會職業訓練局人員進行的專訪中得知：「職業證照」係根據工作規範，對專業人員所具有的知識與技能，依程序予以測驗；合格者由政府主管機關或受委託辦理機關頒發證書，以證明所擁有之專業能力，作為從業的憑證，並依法在就業時得到某種程度的保障。此種重視就業能力及執業資格憑證的方式即稱為職業證照制度。換句話說，透過公正、公平、客觀的評量過程，來評鑑從業人員的專業水準，是實施職業證照的基礎。

行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類共有十大類（表 4-1），適合運動經紀人的職業的類別有第二類第四種（表 4-2）的商業專業人員或第三類第四種的財務及商業服務助理專業人員（表 4-3），其中第二類第四種包含企業管理師、生產顧問師、資訊顧問師、企業經營診斷師、諮詢師、企業顧問、行銷企劃等職業（表 4-4）；第三類第四種包含廣告業務員、廣告服務員、廣告 AE 人員、演出場代辦員等職業（表 4-5）。另外，本研究也將行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類系統中關於所有經紀人的職業名稱、通俗名稱及相關職業簡介作一整理（表 4-6），以做為運動經紀人職業類別定位的參考依據。

表 4-1 行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類

職業分類	職業名稱
0	現役軍人
<u>1</u>	民意代表、行政主管、企業主管及經理人員
<u>2</u>	專業人員
<u>3</u>	技術員及助理專業人員
<u>4</u>	事務工作人員
<u>5</u>	服務工作人員及售貨員
<u>6</u>	農、林、漁、牧工作人員
<u>7</u>	技術工及有關工作人員
<u>8</u>	機械設備操作工及組裝工
<u>9</u>	非技術工及體力工

表 4-2 行政院勞工委員會職業訓練局第二類第四種職業描述

職業代碼	2
職業名稱	專業人員
一般性描述	<p>凡從事科學理論研究，應用科學知識以解決經濟、社會、工業、農業、環境等方面問題，及從事物理科學、生物科學、環境科學、工程、法律、醫學、宗教、商業、新聞、文學、教學、社會服務及藝術表演等專業活動之人員均屬之。本類人員對所從事之業務均須具有專門之知識，通常須受高等教育或專業訓練，或經專業考試及格者。</p>
職業代碼	2420
職業名稱	商業專業人員
一般性描述	<p>凡從事有關行銷、廣告、公關及投資等作業方法之研究及顧問，專利法規之應用，企業制度與家政原理之建立及運轉等工作之人員，其工作屬下列範圍者均屬之：(1)從事廣告產品推銷之規劃、顧問或指導；(2)從事特殊產品及銷售服務品質之研究，並對未來市場做評估；(3)企業場所運轉策略、公共關係方案、財務經營、自動化倉儲作業及物流系統行銷之研究、企劃及顧問；(4)專利事務之技術及法律顧問；(5)經由廣播或電視說明，從事家政原理及家政管理之宣揚。</p>

表 4-3 行政院勞工委員會職業訓練局第三類第四種職業描述

職業代碼	3
職業名稱	技術員及助理專業人員
一般性描述	凡在專業人員、行政主管或政府官員指導下，應用科學研究知識，以解決物理、工程科學、生命科學、環境科學、醫藥、社會科學等方面問題，或應用作業方法及技術服務，從事教學、商業、財務、行政佐理、政府法規及宗教等工作，或應用藝術觀念，從事藝術、娛樂、體育等相關活動之人員均屬之。
職業代碼	34
職業名稱	財務及商業服務助理專業人員
一般性描述	凡從事代客買賣有價證券及外匯，保險招覽，房地產仲介，旅遊團體之安排與籌組，商品採購，商品及不動產之鑑估及拍賣，商品買賣之經紀，貨物報關及運輸代理，職業介紹及勞工承包等工作人員均屬之。

表 4-4 第二類第四種相關職業表

職業名稱	通俗名稱	相關職業簡介
<a href="#">2420.01</a>	經營管理顧問師	企業管理師、生產顧問師、資訊顧問師、企業經營診斷師、諮詢師、輔導顧問師
<a href="#">2420.02</a>	專利代理人	律師、代書、專利代理人、專利顧問師
<a href="#">2420.03</a>	證券投資分析師(股市分析師)	股市分析師
<a href="#">2420.04</a>	期貨商業務員	
<a href="#">2420.05</a>	基金經理人	資金管理人
<a href="#">2420.06</a>	電子商務管理師	網站管理師
<a href="#">2420.07</a>	物流管理師	物流管理師
<a href="#">2420.08</a>	公共關係師	公共關係師
<a href="#">2420.09</a>	流通業顧問師	流通業顧問師
<a href="#">2420.10</a>	投資顧問師	專業投資專家
<a href="#">2420.90</a>	其他商業專業人員	企業顧問、企業醫生、行銷企劃、創意總監、行銷經理

表 4-5 第三類第四種相關職業表

職業名稱	通俗名稱	相關職業簡介
<a href="#">3429.01</a>	行職業冊籍推銷員	行職業冊籍推銷工作人員
<a href="#">3429.02</a>	商業資料推銷員	商業資料推銷工作人員
<a href="#">3429.03</a>	徵信服務推銷員	徵信服務推銷工作人員
<a href="#">3429.04</a>	廣告承攬員	廣告業務員、廣告服務員、廣告 AE 人員
<a href="#">3429.05</a>	防火服務推銷員	防火服務推銷員
<a href="#">3429.06</a>	防盜服務推銷員	防盜服務推銷員
<a href="#">3429.07</a>	防蟲服務推銷員	防蟲服務推銷員
<a href="#">3429.08</a>	清潔服務推銷員	清潔服務推銷員
<a href="#">3429.09</a>	演出場代辦員	演出場代辦員
<a href="#">3429.10</a>	展示場代辦員	展示場代辦員
<a href="#">3429.90</a>	其他商業服務代理人及 買賣經紀人	代書



表 4-6 經紀人職業名稱、通俗名稱及相關職業表

職業名稱	通俗名稱	相關職業簡介
<a href="#">3411</a>	證券及財物經紀人	
<a href="#">3411.01</a>	證券經紀人	證券自營商、證券承銷商、證券經紀商、高級業務員、業務員、助理業務員
<a href="#">3411.02</a>	期貨經紀人	期貨業務員、期貨經紀商、投資規劃師
<a href="#">3411.90</a>	其他證券及財務經紀人	股票營業員、理財專員
<a href="#">3412.02</a>	保險經紀人	保險經紀人
<a href="#">3413</a>	不動產經紀人	
<a href="#">3413.01</a>	房地產經紀人	中人、掮客、仲介人、仲介商
<a href="#">3413.90</a>	其他不動產經紀人	專業投資人、不動產產權審核師、不動產產權估價師
<a href="#">3415.90</a>	其他工商業銷售代表	製造代理商、經紀人、佣金商、駐地採購、AE 簡訊員
<a href="#">342</a>	商業服務代理人	
<a href="#">3421</a>	買賣經紀人	

<a href="#">3421.01</a>	買賣經紀人	資金管理人
<a href="#">3421.90</a>	其他買賣經紀人	股票管理人
<a href="#">3429</a>	其他商業服務代理人及買賣經紀人	
<a href="#">3429.90</a>	其他商業服務代理人及買賣經紀人	代書

## 第二節 運動經紀人的工作內容與角色功能

本研究進一步訪談具相關經驗的產官學專家，其對運動經紀的工作內容與角色功能的概念內容歸納後有六項，其討論如下：

### 一、全方位的服務

運動經紀人的服務對象是運動員，工作內容十分地廣泛，必須提供運動員無微不至的全方位照顧（訪談內容整理如下）。

運動經紀的工作內容即全面服務，全方位地照顧球員，使球員只須專注於球場上的事務。除了基本的生活起居外，只要他遇到沒辦法處理完的事情，我們都會提供協助（F先生）。

要成為能夠提供所有服務的經紀人（G先生）。

經紀人要「如兄如父」，要照顧你，甚至包括你的家庭（C先生）。

他跟銷售人員的工作相似，要勤跑各地，而不是侷限在運動這個領域（L先生）。

## 二、爭取最大的利益、做最適合的決定

運動經紀人的收入大部分來自佣金，與運動員的收入息息相關，所以運動經紀人以協助運動員爭取最大利益為目的，但也有多位專家提出另一種思維，有時爭取最大的利益並不一定是爭取金錢的利益，最重要的是要替運動員做對決定（訪談內容整理如下）。

我們完全站在曹錦輝的立場，替他爭取最大的利益，而且要做一個最完善的配套，所以最後才選擇了落磯，不只是他的簽約金最高，一般人都只是看簽約金，但我們看他怎麼替他服務，譬如說他會安排他到北科羅拉多大學去唸書，保持一個學生的身份，所以他現在才能夠來回（B先生）。

要幫運動員爭取最大的權益（D先生）。

幫運動員找代言的機會，不然就是去找贊助的經費．．．主動去找企業，是我們運動員沒辦法的，所以透過經紀公司，這就是他們的優點好處（D先生）。

他沒有錢，他參加比賽的花費都很貴，他不知道怎麼去找贊助，他去找就會花掉很多時間而沒辦法練習，所以經紀公司就幫他找（D先生）。

角色功能是橋樑，要做到三贏，經紀公司要贏、選手要贏，贊助商要贏，要尋求三贏平衡點的角色（E先生）。

經紀人乃是球員跟球團之間的溝通橋樑（網路論壇）。

他可以使球員看起來更吸引人，讓他的形象看起來更好，讓球員看起來更有價值，而不只有打球能力而已（G先生）。

經紀人要做的是瞭解市場的需求，為球員找到適合他的結合，跟球員討論可能有的選擇（G先生）。

原經紀公司的意見是說他可以不要去打奧運，最快進大聯盟才是他最重要的事情，我們在這方面的理念有些摩擦，我們就決定換一家經紀公司，新的公司跟我們理念很合，我們談過以後，

他接受我們的想法，認為你是台灣的選手，國家代表隊是個榮譽，這東西壓在身上不得不去，而且也解決你兵役問題，所以我們就換這個經紀公司（B先生）。

最根本應該是幫球員做對決定。你必須要為球員找到最恰當的最適合的，不總是有關錢，有時是你要選擇哪裏（G先生）。

你必須知道你旗下球員的程度適合在那一個地方發展（G先生）。

不只是幫球員找到付最多錢的球隊（G先生）。

### 三、代表運動員接洽或協商

訪談內容整理如下：

像通告、上綜藝節目，我們都不是很了解是要做什麼，會很擔心，希望有人把關，他可以幫我擋一些雜七雜八的通告（D先生）。

球員可以無憂無慮的打球，黑臉、要錢、死皮賴臉的工作就交給我們；我們就是他的發聲筒（E先生）。

叫球員自己去跟廠商要錢，他們可能拉不下臉，但今天如果是我們來做，我們可以義正言辭（E先生）。

經紀人就是球員的代表，經紀人可以完全代表球員洽談合約，可以代表球員上法院處理法律糾紛，可以代替球員出席一些場合，如處理兵役的程序。（F先生）。

聯繫、接洽、出場，包括交通、出場費用，或是比賽的一切細節。（K先生）。

球員可透過經紀人與球團協調薪資、合約甚至轉隊等事宜（網路論壇）。

### 四、合約諮詢

訪談內容整理如下：

到了大聯盟以後，合約的複雜度是一本書，根本不是你隨隨便便一個人就可以來處理這事（B先生）。

有一個合約，我可能是不懂，也不知道會不會吃虧，或是有什麼陷阱之類，所以說我想請人幫忙看；我覺得會比較想用到經紀公司，最主要還是合約的問題（D先生）。

## 五、財稅管理規劃

隨著職業運動的發展，高薪運動員龐大的財務和稅務問題接踵而來，這也是運動員需要運動經紀的原因(訪談內容整理如下)。

簽約金220萬是非常大的數目，要扣稅的，要怎麼去報這個稅單，要很大的技巧，你報的好，可以省很多，你若報的不好，會損失很多錢（B先生）。

將來還要幫他做財務的管理與規劃，一旦他上了大聯盟，簽了一個五年六千五百萬的合約，他也不知怎麼處理，他會說經紀人來幫我規劃一下，怎麼去投資（B先生）。

真正要做一個經紀人，不是只幫他談第一筆的合約，抽那個簽約金百分之五的佣金就沒事了耶（B先生）。

提供報稅的服務（F先生）。

## 六、生涯規劃

訪談內容整理如下：

經紀人擔任球員球場外的幫手，並為其生涯做完整的規劃（J先生）。

他可以幫他的選手做出最好的規劃，甚至他突然結束運動生命的話，我覺得就像保險一樣啦，要讓運動員覺得他是有保障的（D先生）。

### 第三節 運動經紀人的人格特質與專業要求

「誠實」、「誠懇有禮貌」、「形象清新」、「服務熱忱」、「親切易相處」、「個性活潑」、「富創造力」的人格特質與「運動知識」、「法律諮詢」、「財務管理與規劃」、「公共關係」、「行程安排」的專業要求是運動經紀人成功的首要條件。此外，「職業道德」與「定期審核」是本研究對運動經紀人專業訓練的其它建議，分別歸納如下。

#### 壹、人格特質

「誠實」、「誠懇有禮貌」、「形象清新」、「服務熱忱」、「親切易相處」、「個性活潑」、「富創造力」是從事運動經紀工作者的人格特質（訪談內容整理如下）。

要有好的形象，說話談吐、誠懇、有禮貌、有同理心（D先生）。

誠實、親切、不做作，所以我現在找人，都找有這特質的人（E先生）。

在個性上活潑、不忌很多事。常常我們面對的球員都是不認識的，如果個性太拘謹，可能比較不好，然後反應要快，遇到事情，能馬上做出反應。有時候要客氣一點，但不行的就是不行（F先生）。

能跟球員談的來，如球員不喜歡你，那你要如何成為他的運動經紀人。當然你必須是讓人容易相處的（G先生）。

說實話、有創造力（G先生、I先生）。

有創造力、觀察力、邏輯能力（I先生）。

## 貳、專業要求

「運動知識」、「法律諮詢」、「財務管理與規劃」是運動經紀人主要的專業要求，「公共關係」、「行程安排」是運動經紀人次要的專業要求。

### 一、 運動知識

運動經紀人必須熱愛運動，具備運動專業知識，運動專業知識不僅是運動知識的專業，運動產業環境的瞭解更不可缺。運動經紀人熟知運動產業環境，才能協助運動員作最有效的決定，尤其職業運動的高度商業化，運動經紀人必須十分瞭解職業運動聯盟的環境與規定，才能幫助運動員選擇做最適合的發展(訪談內容整理如下)。

真的能一直進行這樣工作的人一定要具備熱忱 ( J 先生)。

經紀人要成功他必須熱愛這個運動產業 ( B 先生)。

如果你要做棒球的運動經紀人的話，一定要有棒球的知識，對棒球的熱愛，如果是高爾夫球，當然就是高爾夫球 ( B 先生)。

運動知識是必備的 ( D 先生)。

專業最重要，像有人問你，正規馬拉松幾公里？你不知道怎麼去帶別人 ( E 先生)。

也許過去不需要有運動員的經歷，但至少瞭解運動，至少要關心、瞭解這運動是怎麼進行的，如果他不瞭解比賽，要如何跟別人說球場上發生狀況，要如何跟球探接洽 ( G 先生)。

你要知道所有美國職棒規矩，規矩很複雜的 ( B 先生)。

大聯盟有自己的規章，所以要很注意 ( F 先生)。

我們公司裡，五十位皆有大聯盟底子，對其環境了解、知道球

員需要、懂得和球員相處、眼光較準確，也能適時提供球員恰當的建議並較具說服力（F先生）。

公司目前也會盡量找之前有球員經歷的人才進來，我認為是好的，較了解其領域（F先生）。

你要知道這一行，你才能說到做到（G先生）。

NBA有NBA的規定、NFL有NFL的規定（K先生）。

## 二、法律諮詢

法律專業知識是運動經紀人在洽談合約過程的重要工具，本研究的多數專家都把法律知識列為運動經紀人基本必須具備的知識。但也有人提出，運動經紀公司的模式，多有專業的律師或法律顧問，所以只要有基本的法律常識即可，不一定要有像律師般的法律專業（訪談內容整理如下）。

在國外要有執照，而且要有法律的背景才可以做（B先生）。

這牽涉到你上法庭要有法律的背景（B先生）。

法律知識我覺得這應該很基礎的（C先生）。

基本上牽涉到談判，那你的對手又是大公司，你是代表球員跟球隊談，球隊就是財團，他一定會有很多律師。如果是美國，他們隨便一份契約是沒人看的懂的，一份那麼厚，而且裡頭牽涉到很多法律概念，你若沒有法律背景，怎麼代表球員去爭取到好的待遇（C先生）。

合約部分，法律應該就基本的（D先生）。

須具備法律專業（E先生、G先生、I先生）。

法律是需要的，在台灣球員權益受限很多，需要熟悉法律的人站在球員立場，為其爭取自己的權利（F先生）。

法律絕對要懂，法律的東西牽涉到稅務的問題。在台灣契約



法你要很懂（K先生）。

有法律背景，能幫選手處理法律合約權利義務的事（L先生）。

人家來找他的時候，他要怎麼去談這些贊助的合約，安排跟賽會之間的簽約，也是需要法律方面的能力（M先生）。

### 三、財務管理與規劃

訪談內容整理如下：

報稅問題國內國外都有，這是要有會計師能力的（B先生）。

你必須自己知道如何投資或是有其他人可以幫你作；運動經紀人脈要好，可以幫球員找適合的理財顧問；要懂稅務的事，幫球員節稅（G先生）。

須具備財稅專業（E先生、I先生、K先生）

保險是很大的關鍵（I先生）。

內外稅務的問題，他絕對絕對要懂（K先生）。

你要協助運動員他個人的財務理財，你就必須財務管理這方面的能力（M先生）。

### 四、公共關係

公共關係專業包括語言能力、溝通能力、媒體能力、談判能力

及行銷能力(訪談內容整理如下)。

要有比較好的英文（C先生、H先生）。

在不是球季的時候，要代球員向球團溝通，當球員英文不好時，他們不需要請翻譯員，但需在球團和球員之間扮演翻譯的角色（G先生）。

對內跟對外的溝通能力（D先生）。

你必須要能夠跟人家溝通，口語溝通、書寫的溝通；要能夠跟他溝通，跟他的家人能夠溝通（M先生）。

媒體關係特別是必備的專業知識（D先生、I先生）。

會牽扯到媒體、公部門、民間部門等都必須相活躍，人際關係最好嫻熟（L先生）。

要有談判能力（G先生、H先生、K先生）。

解決紛爭、跟人家談判，是運動經紀人對運動員來說很重要的功能（N小姐）。

要有能力到外面找到球員的贊助、廣告和行銷（G先生）。

形象行銷、個人行銷，這些都是不可缺的（K先生）。

要做到三贏，經紀公司要贏、選手要贏，贊助商要贏（E先生）。

滿身球衣補丁就是一種運動經紀成果展現（網路論壇）。

經驗和成熟的市場是不或缺的，像當時我的公司除了我之外，還有兩位分別來自NIKE和民生報的員工，他們過去在業界的經驗是這個產業欲發展所不可或缺的（J先生）。

## 五、行程安排專業

訪談內容整理如下：

運動員到國外工作，有各國簽證的問題、住宿安排（K先生）。

協助他比賽過程中的旅遊、位宿、交通，你就必須具備類似導遊、領隊這樣的能力（M先生）。

## 參、其它專業訓練的建議

運動經紀人除了人格特質及專業能力外，其它專業訓練尚應

包含「職業道德」、「定期審核」。

### 一、職業道德

通常運動經紀人的收入就是佣金，這與運動員的收入息息相關，收的越多抽成的越多，職業道德是許多專家提出特別重視的呼籲(訪談內容整理如下)。

你不能說只為了來賺錢，如果只是在商言商，我覺得就很難獲得這些球員的信任（B先生）。

要有同理心，要站在選手的立場想，不能只為利益（D先生）。

要對球員誠實，因為球員在這方面是沒受過充分的教育（G先生）。

你必須盡可能有道德、令人可以相信的（G先生）。  
他必須要有一些倫理道德，在扮演他角色的時候，他的理念基本上必須要兼顧經濟性跟人性，第一有可能量很多，超過你的負荷，甚至會影響到你比賽、訓練，第二有可能贊助合作內容跟你格格不入，不能說你接受委託後就這樣亂弄（M先生）。  
你要擔任這個角色，這個專業裡的倫理要求很高的（M先生）。

## 二、定期審核

運動經紀人的表現和他的經驗有很大的關係，為了保障運動員的權益，定期審核取得證照的運動經紀人的制度是本研究專家的建議(訪談內容整理如下)。

實務經驗很重要，之前的案例，要上呈給他看，做過那些事，辦過多少成功的案例，這都是很重要的關鍵，不然我證照給你，還是沒用啊（E先生）。

像弗羅里達州的登錄期限是兩年，期限到了若要延長，要提出申請，他可以再審核你，看這兩年有沒有專業進修（C先生）。

在做的過程當中，好跟壞，特別是不好、有損及別人權益的時候，運動員或是對方團體，他有管道可以對這些經紀人的行為有所處理（M先生）。

## 第四節 運動經紀人專業發展的情勢分析

本節是依研究對象和網路論壇資料，歸納運動經紀人在台灣的發展和現況，藉由SWOT分析來瞭解運動經紀人專業發展在外部、內部、產業上的優勢〈strength〉、劣勢〈weaknesses〉、機會〈opportunities〉與威脅〈threats〉，做為企劃之參考依據。

## 壹、運動經紀人專業發展的優勢

### 一、合法性

透過政府訂定運動經紀人相關之規定及管理辦法，規範運動經紀人的行為，運動經紀才能真正在台灣執行和運作(訪談內容整理如下)。

政府授權就沒問題，法律有授權就沒問題 (C 先生)。

台灣會透過教練，這樣在美國是不行的，所以經紀人必須是獨立的，不能跟別人有利益糾葛的，這樣你才能專心替球員服務，在努力當中得到你應有的報酬，他就不能給教練好處，或是跟球團有關的人或組織，也不能有利益接觸 (C 先生)。

透過政府、體委會來做一定會比我們自己摸索來的有效率多；開始一定是政府或是協會來弄，才有辦法弄到一定的規模 (E 先生)。

在美國你必須是註冊的經紀人，在台灣應該也要這樣做，需要合法註冊 (G 先生)。

應合法化 (D 先生、I 先生)。

運動經紀人證照制度要做的好，首先還是有一個完整的制度，制度如果完整，這能創造出一個雙贏的局面 (K 先生)。

納入正軌後，很多的資訊比較充分、公開透明，對運動員，對簽約的雙方，彼此資訊的平台就比較透明 (M 先生)。

### 二、保障權益

訂定運動經紀人制度，真正能保障運動員與運動經紀人雙方的權益 (訪談內容整理如下)。

但是你不訂運動經紀制度，選手又常常吃虧 (C 先生)。

訂立法規很重要，對球員、經紀人都是保障 (F 先生)。

應該有些管道如網站可以去查詢，看看證照是假是真，是否通過合法註冊，這會是一個保障球員的方法 (G 先生)。

## 貳、運動經紀人專業發展的劣勢

### 一、運動員的觀念不足

運動經紀對象是運動員，運動經紀制度可以說是因運動員而訂定，若運動員沒有這樣的認知與意願，會面臨沒有運動員可以經紀的窘境。

另外，運動產業若要蓬勃發展，與運動產業相關的管理、商業或法律觀念，運動員的觀念普遍不足(訪談內容整理如下)。

當時的球團雖然願意協助球員進行相關的宣傳活動，但是對於經紀制度的觀念尚未建立，所以配合度並不高（J先生）。

大多數的人在當時還沒有那樣的想法，招攬不到生意上門，只好關門大吉（J先生）。

目前運動員的法律觀念都還不夠（C先生）。

最重要的是要讓球員對自身價值的確定，你所領的薪資是針對你的球技還是針對你的一整個人，現在一般運動員對於自己的實際價值相當沒有概念（J先生）。

跟球員自己的觀念有關，你到底認為專業（指運動經紀）對你是不是重要的事情（C先生）。

台灣選手目前大部份沒有體認到要求（F先生）。

球員以後會考量的是比較經紀人誰的抽成低，但是在台灣的狀況不是如此，通常是以你是否能幫我爭取到多少錢來談條件（G先生）。

台灣球員知道的不多，教育球員，讓球員知道什麼是對的，什麼是錯的（G先生）。

我們的球員對於這個行業或這個工作本身的認知是還有待教育的，他想說，幹麻讓你賺一手，這是這個產業形成前最需要去突破的；如果沒有運動員願意去找這樣的人，基本上就沒輒了（K先生）。

運動員的心態也是一個很大的問題，自己都賺不夠了，還要分你（N小姐）。

選手方面不希望找經紀公司，覺得可能會被吸金（網路論壇）。

## 二、運動員的經紀權被球團壟斷

棒球目前是台灣比較普遍的職業運動，只有一個聯盟，沒有自由球員制度、沒有仲裁制度也沒有球員工會，球員與球團間，勞資地位極不平等，球員的經紀幾乎都被球團控制(訪談內容整理如下)。

球員的經紀人就是所屬的球團，若是球團接洽的活動，則抽取較多佣金，若是球員自行接洽的活動，則抽取較少的佣金（A先生）。

球團和籃協關係差，所以大環境就很難配合，尤其是對聯賽轉職業的想法分歧，如此一來如何進行經紀制度的推動是一大難題（P先生）。

現在市場已經變這麼大了，這時候球團再也不能說大家來共體時艱...，球團的財務根本沒有透明，電視權利金六千多萬，球員的薪水還是這麼低，...在這種情況下，球員應該有爭取他權利機會的時候，先有工會、再來就是經紀人（B先生）。

將來如果沒有經紀人，球員永遠是被欺負的，他們的權益永遠沒辦法伸張，球團永遠是個強勢，所以要讓經紀人自然產生，產生以後，整個才能蓬勃發展起來（B先生）。

球團掌握球員經紀（I先生）。

整體仍為資方的市場，對於球員經紀有很大的抵制作用，希望未來能促進兩邊談判勢力平衡（F先生）。

目前職業環境因為你能選的隊很少，你能選擇發揮的舞台也相對的壓縮，球員本身不是沒有這樣的自覺，可是他敢不敢出來說「No」，說這權益是我的（I先生）。

以前兩個聯盟還好，這個聯盟不要，那個聯盟就要你，所以你不夠亂解約，壟斷之後球員根本沒有辦法，只能聽命於球團，你又沒有經紀人，自己又不曉得怎麼去抗爭，球員的力量又很分散，因為沒有工會（B先生）。

聯盟就不要定制度，比如說自由球員制度、仲裁制度，通通都沒有，他就是不讓球員有機會來跟我抗爭，現階段球員就是處在很弱勢的情況下；在聯盟的制度沒有成立起來之前，有經紀人也沒用；你不能永遠把選手進來還簽終身約，簽個字了不起三百萬，他們還有簽約金五年就這樣，一輩子就這樣，非常荒

謬的制度（B先生）。

台灣職棒運動比較畸型，因為只有一個單一聯盟，所以一黨獨大，現在運動經紀一直沒有辦法進去的原因，就是球團，勞資雙方不平衡，資方姿態高，只要他不用你或要砍你薪水，你就完全沒有議價空間（E先生）。

他們的合約其實沒有很明確規定球員的經紀約是屬球團的，因為現在球員也不敢違背，不敢跟球團抗衡，所以只能默默的承受（E先生）。

希望有運動經紀人來做這方面的工作，不要只是球團去接觸一些企業，要求選手去做代言，所有的利潤還要經過球團的分配，好像缺乏一個機制來幫選手爭取權益（L先生）。

台灣的環境就在於合約本身沒有什麼談判的空間，而且沒有自由球員制度，如果連職業運動都沒有運動經紀人的需求，其他非職業化運動項目就更不可能了（網路論壇）。

美國是市場導向，經紀人有足夠談判空間，不給簽就到別隊，台灣算球團導向吧，敢要求太多薪水就讓你從聯盟消失（網路論壇）。

## 參、運動經紀人專業發展的機會

### 一、職業運動的興起

職業運動隨著台灣經濟發展而興起，高度商業化的職業運動，使運動經紀有機會應運而生(訪談內容整理如下)。

當初由於職業運動建立來之後，體育活動開始由公家機關一手包辦走向私人企業來協助辦理的方式；對職業運動員而言，經紀人是有存在必要的一個角色（J先生）。

在台灣大聯盟，曹錦輝這個案子的那個時期，我們發現台灣的棒球選手已經準備妥當，要躍進國際舞台了，而且職業運動不再侷限於各個國家自己在打，職業運動也慢慢國際化（B先生）。

運動經紀人與職業運動相關性高（L先生）。

現在台灣的運動經紀人，他的角色存在都是存在於一些比較高經濟水準的運動員；職業項目比較多，因為職業項目必然是高

水準、高經濟的（M先生）。

國外的市場，因為他們的職業運動發展已經很成熟，所以在他們的國家發展運動經紀人制度是很好的；就國內來看，我認為發展的前景相當不錯，一方面是因這是一個時代的潮流，另一方面更因現行相當多產業的發展而言，證照是一條必走的路，所以我認為這個制度是很有發展的前瞻性（O先生）。

## 二、國際化的市場

運動無國界，加上職業運動的發展，有朝向國際化的趨勢。另大陸市場較有可行性，運動經紀制度與國際接軌可從大陸市場著手(訪談內容整理如下)。

連美國大聯盟也要吸納各國優秀的選手，你就不能再侷限在台灣這個小舞台了；他要挑戰美國大聯盟，那時候就要有人幫助他，這個人就是經紀人（B先生）。

最大的市場還是在大陸，因為他們已經有運動經紀人的制度了，而且是硬性規定的制度。（J先生）

大陸的市場較有可行性，以成為大陸和國際溝通的橋樑為目標，大陸有台商居中牽線成功機率相對提高（J先生）。

台灣的證照也可應用於亞洲各國甚至歐美等地（O先生）。

## 肆、運動經紀人專業發展的威脅

### 一、運動經紀市場太小，運動環境不夠成熟。

訪談內容整理如下：

國內環境並不成熟（A先生、P先生）。

我們的市場沒這麼大（C先生）。

台灣的籃球市場需求真的不高，韓國因為球星收入夠高，或許還會有經紀人的需求（A先生）。

如果現在一些二三線球員一個月兩三萬左右的薪資，可能又沒有一定的市場價值，那拿什麼去協商呢（A先生），

一個實際社會活動很頻繁的，影響層面比較廣的，這時候法律介入才有必要，有這個需要性；如果說我們的體育經紀不是很頻繁，只有少數個案，那你大費周章立一個法律，實用性會比



較少（C先生）。

以美國而言，大公司擁有大錢，掌握著大生意，但是小公司仍可以在州或鎮方面發展，但是台灣就沒有這樣的市場可以開發了（J先生）。

像我們現在不管怎麼簽，感覺都只是在國內而已，國外也沒有人有興趣認識你；重點是運動員要走的出去吧！我覺得我們的運動還不夠強。像是奪牌率啊，真是還是太低，所以說我們的運動意識也沒有那麼高（D先生）。

在台灣做經紀人蠻艱辛的，因為這是一個不成熟的市場（G先生）。

運動行銷的環境跟他的完整度，嚴謹度跟他的觀念，如果沒有被建立一大方向主流價值，運動經紀不可能找到真正的方向（I先生）。

要先擴展台灣的規模，我們也不應該只侷限在台灣。台灣的市場規模太小，如果把市場擴及到全亞洲，先將亞洲各國做整合，再藉由WTO的機會，讓台灣與世界接軌（K先生）。

如果運動產業沒有發展到一定的水準，我想運動經紀人是沒有工作機會的（L先生）。

運動員都不接受，就完全沒市場，搞一堆根本就沒客戶啊（N小姐）。

目前台灣體育環境商業化程度相對美日地而言仍偏低，加上國人運動風氣也不高兩相影響下，運動經紀產業自然發展不起來（網路論壇）。

台灣職棒球員的薪水最高薪相當於美國職棒大聯盟的保障底薪，更遑論那些年薪動則千萬美金的一線球員，談判空間實在太小（網路論壇）。

## 二、立法的必要性不足，法令缺乏效力

立法程序繁複，待立法院通過至頒布執行耗時又耗力，目前適合以行政命令來管理，但沒有罰則的行政命令，將缺乏效力(訪談內容整理如下)。

單就國民體育法本身是沒什麼效力，因為大部分是行政組織的

規定，還有一些訓示性的，美國是一個單獨的立法，而且有一可能在台灣不見得行的通的，像弗羅里達州是違反這個法就是違反者，要被處罰 25000 美金（C 先生）。

如果要用資格限定的方式，可能又會受制於現行的法律，所以難度相對提高（J 先生）。

對於國外經紀人的進入還是要有所限制，不是完全的開放，運動員是台灣的寶，不能讓國外想挖走就挖走（K 先生）。

### 三、媒體能力不足

訪談內容整理如下：

以陳信安為例，他在美國的經紀公司本身有相當雄厚的媒體背景，是全國性的傳播公司，而運動經紀人很重要的就是受制媒體和廣告的資源，所以台灣要推行真的不容易（J 先生）。

我會覺得他們根本媒體的力量不夠，能利用媒體的機會太小（D 先生）。

他們沒有辦法第一時間就跟電視台取得聯繫，都要等人家主動來找（D 先生）。

### 四、跨國性運動企業的介入

訪談內容整理如下：

現在沒有職業環境，再加上 NIKE 涉入多，多數稱上明星球員的人都已經被掌握，就算有這樣的制度也會先 NIKE 掌握（P 先生）。

他們好像都只是配品而已，並沒有經費；可是又有很多運動員知足啊，覺得這樣就夠了（D 先生）。

現在我嚐過比較多甜頭後，叫我回頭看，真的覺得蠻可惜的，運動員他們真的創造很多商機，但是公司給的其實沒有很多（D 先生）。

## 第五章 運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

人才之界定，從產業人力資源需求的角度來看，即可大致依其對所雇用人員之專業背景條件是否要求作區分。換言之，如所雇用員工無須具有專業背景之相關證明、亦無須經過相關培訓即可晉用，則其絕大多數屬於基層勞動者；相對而言，如所雇用人員必須對該產業之相關知識與技術、或該企業之業務內容具有學經歷背景，或者企業需將一定期間的培訓後，該員工才能正式投入企業營運活動時，此一員工對企業而言便是人才（林建元等，2004）。

運動經紀人專業領域的形成，除了法令制度面的訂定外，人才培訓體系的建構更是不容忽視的關鍵課題。本章即依據國際經紀專業發展的文獻分析及專家學者對運動經紀人定位與功能的訪談結果，探討未來此一領域的人才培育需求，並進一步針對各種人才培育管道，研擬出產官學各界得以相互呼應的人才培訓策略與管理實施計畫，以為未來相關政策研擬與落實執行時之參考。

### 第一節 運動經紀人才市場需求之對應

#### 壹、運動經紀人產生與發展的社會條件

國際上，運動經紀人最初是隨著職業運動的發展而出現的。職業比

賽的競爭性在客觀上要求運動員形成一種自由流動機制，從而為運動經紀人開啓了服務空間。西元 1926 年產生了美國歷史上的第一位運動經紀人查爾斯·派利，他當時為棒球運動員格蘭吉談成了一項價值 10 萬美元的經紀合約。運動商業市場的需求使運動經紀人成為不可缺少的交易仲介。運動員需要有人幫助他們在有限時間內發揮運動潛能，利用其知名度獲取最大收益；運動組織需要有人為他們的比賽尋求贊助，利用其無形資產獲取各方面的收益及最大限度地開發該組織的市場；運動投資商和贊助商需要有人為他們聯繫合適的投資物件並最大限度地回收贊助效益，於是他們找到了雇傭運動經紀人這一既省時又省力的有效途徑。

運動商業化成為促使運動經紀人繁榮的重要因素。電視傳媒使觀看運動比賽的人數迅速上升。各大電視網不惜代價購買比賽轉播權，加速了運動的商業化進程，也使運動經紀人有了更多的商業機會。運動明星成為人們欽佩和追逐的物件，運動熱點，運動人物及組織的影響力和知名度空前擴展，於是公司、企業紛至，或在運動比賽中佔據廣告和贊助之席，或與運動員簽約為其產品做代言人。運動像一塊巨大的磁鐵，吸引越來越多的人對它產生興趣，也給運動經紀人提供了更多的交易機會。

## 貳、運動經紀人發展的趨勢

### 一、由全面委託向單項委託代理發展

六、七十年代運動經紀人剛剛開始興旺時，經紀人往往採取把委託人的訓練、比賽、商業財務、社會事務及法律諮詢等一攬子全包下來的

服務方式。一個人不足以應付時，就聘請其他人員組成統一的服務體系。這種形式的優點是目的明確，形式簡單而便於管理，委託代理的雙方利益高度一致，相互依存。缺點是委託人需支付的費用十分龐大，而一旦關係破裂，對雙方的打擊都很大。

進入八十年代，單項委託代理的形式逐漸增多。其特點是經紀人不再全面代理委託人的事務，而只接一兩項委託事務，如只代理委託人的勞資談判，或只代理運動員形象開發等。這種形式拓寬了經紀人的資格範圍，使得不掌握全面知識和資訊、只是某一方面專家者也可以成為經紀人。一方面一個經紀人可同時為數個甚至數十個委託人作同一專案的代理，一方面一名運動員可同時擁有多名經紀人，負責自己不同方面的事務。這種委託代理的優點是專業化與權威性，並相應降低了委託成本。

## 二、從代理運動員向組織賽事發展

經紀人利用與運動員建立起來的良好關係，與運動組織合作，積極拓展新的業務領域，特別是賽事推廣。例如 1997 年舉行的約翰遜與貝利 150 米飛人大賽和男子中長跑超級對抗賽等都是在經紀人的組織下進行的。網球在美國八十年代雖發展較為迅速，但遠未達到商業化經營的地步。國際管理集團（IMG）於 1988 年推出男子網球職業巡迴賽，在隨後的五年中每年為該賽創造 1 億美元以上的收入，使男子網球成為目前美

國職業運動中組織最完善，利潤最高的運動經紀個案之一。這些舉措進一步擴大了經紀人在運動賽事中的作用和地位，對現代競技運動的發展產生了深遠影響。

### 三、從行業競爭向規範化管理發展

隨著運動職業化和商業化的發展，運動經紀人已逐步成爲一個較爲固定的職業，尤其是運動發展迅速的國家（例如：美國、英國、中國大陸），也吸引了越來越多的人跨入這一領域。將更多的運動明星搶到門下，已成爲絕大多數運動經紀人的目標。這其中既有靠優質的服務取勝者，同時也有不擇手段者。美國職業拳擊界已屢現有關經紀人方面的爭端。因此無論是國際還是國家運動組織都越來越重視運動經紀人的法制化和規範化管理，紛紛制定相應法規，如國際職業足球總會制定的《運動員經紀人管理條例》、美國二十四州共同遵守的《運動經紀人實務指南》等。運動經紀人在這樣一種法制化經營環境和公平合理的經濟秩序中，透過規範的經紀活動獲取應得利益。

### 四、從國內運作向跨國運作發展

隨著運動交流範圍的擴大，運動經紀人的業務範圍並不僅限於本國的運動市場，他們已將觸角伸及其他國家和地區，表現出顯著的國際化特點。無論是獨立行事的個體經紀人還是集團作業的經紀公司，無一不

努力拓展國外業務。他們以豐富的實踐經驗和積極的開拓精神在本土之外不斷建立新的市場。

### 參、國內現有運動經紀模式之分析

依據本研究與產業界相關專家訪談結果，將國內現有運動經紀模式歸納為共同經紀、單一經紀、演藝經紀及企業經紀四種，相關訪談內容整理如下。

#### 一、共同經紀：國、內外共同經紀，例如：曹錦輝、陳信安。

曹錦輝到了美國小聯盟打到快要準備升大聯盟，擁有經紀權的台灣大聯盟，就把 IMG 經紀公司拉進來，做他正式的經紀人，那魯灣只是在旁邊協助。到去年，IMG 和那魯灣對曹錦輝打奧運這項事情的理念不太合，就決定換 Scott Boras 的運動經紀公司（B 先生）。

現在那魯灣根本不存在了，我們等於一個顧問，完全沒有做決策，曹跟我個人是朋友，我就跟他說我當你的私人顧問，你有什麼問題願意來聽我的意見，有時候我覺得什麼情況對你比較好，我會主動給你建議，聽不聽在你自己，最後的決定也是在你自己，他也高興一個這樣的關係（B 先生）。

陳信安抵美聘請國外經紀人，台灣的工作以裕隆的安排為依歸（A 先生）。

#### 二、單一經紀：直接仲介給單一球團例如：陳金鋒、郭泓志。

他們那個根本不是經紀人，等於是道奇隊在台灣仲介公司，他們只幫道奇隊收選手而已，所以他不會幫忙選手來爭取權益，他不是經紀，他只是仲介，而且他是屬於單一球隊的仲介，（B 先生）。

陳金鋒的經紀合約是台灣這邊的一個職棒副領隊去簽的，這個過程是他私底下先找陳金鋒的父母，然後他本人就去簽了，這

樣他就直接被賣到道奇隊（I先生）。

三、 演藝經紀：以安排演藝或娛樂活動為主，例如：顏行書、羅興樑。

顏行書，後來轉行拍戲，他的經紀人就是演藝界的經紀人。他現在一個月有將近百萬的收入，所以他當然不願意再賺球員時代的薪資，以他的收入狀況當然是需要一個經紀人的協助，不過他的經紀約現在也是由演藝方面的經紀人在執行（A先生、D先生）。

羅興樑，個人經紀合約是也是由演藝方面的經紀公司在執行，不過以不影響母籃球隊的工作為原則（J先生）。

四、 企業經紀：企業的經紀，例如：NIKE、裕隆。

籃球有很多都是NIKE直接簽走，他們就是NIKE的人了，反而變成NIKE就是他們經紀人的感覺（D先生）。

就單純以運動員經紀人的角度觀之，台灣的市場還不夠大且也不成熟，人才培訓的必要性似乎不足，然而，以運動行銷的角度來看，運動經紀人的工作也以包含球團或球隊經紀、賽會經紀、企業運動贊助經紀、運動活動承辦等等，這些在台灣已經有一定的市場價值，再加上台灣運動員開始進入美國、日本和大陸的運動市場，台灣運動經紀人的培養是可以開始了，其意義不在於滿足目前市場需求，而在於提供有志人士一條專業訓練管道，以及提升台灣未來運動經紀的水準。本研究整合了文獻分析及專家訪談結果，將台灣運動經紀人的功能及市場現況分析整理如下圖5-1。



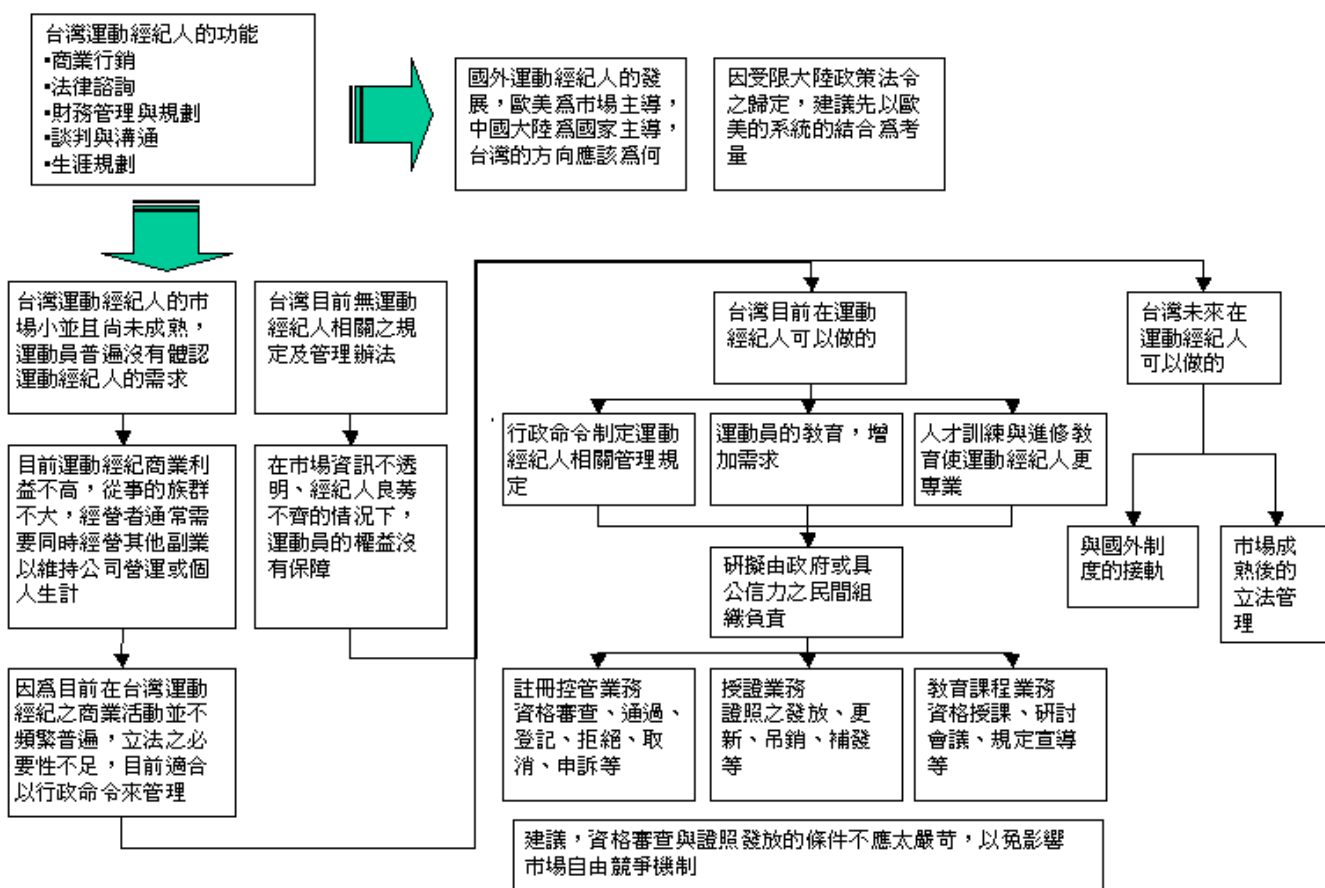


圖5-1 台灣運動經紀人的功能及市場現況分析

## 第二節 運動經紀人才培訓策略研擬

一名成功的運動經紀人必須具備很高的業務素質和能力。許多運動組織和經紀人協會在舉行經紀資格考試前，都會要求應試者（或申請人）具備基本的專業知識或需參加相關的培訓或研習課程，培訓內容集中在相關法律法規、市場行銷、財務管理、公共關係和相關法規等方面。使得應試者（或申請人）初步具備從事經紀活動所需要的知識和技能(Ruxin, 2004)。

在比利時、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運動經紀人專業，培養高素質的運動經紀專門人才。其中貝爾納大學的運動經紀人培養制度最為完善，分基礎課程、學位課程和實踐操作三個層次。接受繼續教育也是運動經紀人保留從業資格的必備條件，經紀人須參加每年一度的培訓或研習課程，此為回流教育的一部分，這樣制度的確立，保證了運動經紀人和經紀活動的正常運作和發展(Davenport, 1999; Fench & Dailey, 2003; Gardiner, 2000)。本節先介紹美國與中國大陸運動經紀人才培訓內容，再研擬一套適合國內市場的運動經紀人才培訓策略，以做為實際執行國內培養運動經紀人才計畫的參考。

### 壹、美國運動經紀人才培訓

從美國運動經紀人的現況瞭解，並沒有特定學校科系是以培養運動經紀人為主，雖然具有法、商、運動學歷背景的人較具優勢，但在美國，運動經紀人的科系背景非常不一，證照的核發也不考量畢業科系，只有部分運動員協會（例如：美式足球聯盟）要求證照申請者須備有四年制大學文憑。即使有資格檢定考試，其考試範圍多著重於相關協會經紀人管理規章辦法。

美國雖然沒有正式運動經紀人的教育管道，但是有民間企業機構提

供運動經紀人的專業課程。以兩家私人機構的課程為例(Pro Sports Group, Sports Management Worldwide)，第一家機構 Pro Sports Group 主要提供運動經紀人所需要了解的情報資訊，其網路課程內容包括：

1. 運動經紀人介紹
2. 運動經紀人法令和規定
  - A. 各州之規定
  - B. 美國大學聯盟之規定
  - C. 各職業運動員協會和運動組織之規定
3. 運動經紀人註冊
  - A. 各州之註冊辦法
4. 運動經紀人認證
  - A. 各職業運動員協會和運動組織之認證辦法
5. 運動勞資談判協議
  - A. 各職業運動勞資談判協議
6. 運動員與經紀人合約
  - A. 各職業運動員協會和運動組織之合約範本
7. 運動員與球隊合約
  - A. 各職業運動員協會和運動組織之合約範本

## 8. 運動經紀人要領

- A. 開始運動經紀人工作
- B. 招募潛力客戶
- C. 行銷客戶給球隊
- D. 與球隊談判
- E. 提供客戶專業服務

第二家機構 Sports Management Worldwide，除了運動經紀人課程外，也提供運動行銷、傳播等其他課程。為期八週的運動經紀課程，由資深運動經紀人來主講，其課程主題包括：

1. 運動經紀人產業介紹
2. 客戶簽約的挑戰
3. 合約和酬金
4. 利益衝突
5. 談判與經紀人替換
6. 法令規定
7. 財務規劃諮商
8. 行銷與贊助

## 貳、中國大陸運動經紀人才培訓

中國大陸的運動經紀人才培訓由政府部門統籌規劃管理，例如國家體育總局及各省之體育經紀人協會。以湖南省為期四天的體育經紀人培訓班為例，其課程包括有：

1. 經紀人的業務知識和操作技能
2. 體育經紀的主要內容
3. 體育賽事經紀
4. 運動員經紀
5. 體育贊助的運作
6. 體育無形資產的開發
7. 體育產業當前發展的重點和投資的熱點
8. 誰適合作體育經紀人
9. 體育經紀應注意的幾個問題

此外，中國大陸也提供涉外體育經紀人的專業課程，分為專科班和本科班，除了基本學科要求外，其專業課程要求包含：

1. 涉外經濟法彙編
2. 各國體育政策法規
3. 體育學概論

4. 體育經濟學
5. 國際體育產業經營與管理
6. 國際體育市場學
7. 國際體育經紀人
8. 禮儀
9. 英語交際口語

### 參、台灣運動經紀人培訓策略

運動經紀人培訓策略為台灣運動經紀人產業發展策略下的一環。以產業發展看來，應有下列幾點考量：一、首先需要訂定運動經紀人相關規定，以建立公平市場競爭的機制及保障運動員與運動經紀人之權益。二、指定、委任具公信力之權責機構，如政府單位或體育運動管理相關學會等，成立評議委員會以負責資格審查、證照核發及違規、申訴、仲裁等事務。三、建立運動經紀人教育養成訓練管道，以提升運動經紀專業能力。四、教育運動員、運動員家屬與產業界，增加其對運動經紀制度的了解，以提高市場需求，本研究制定的台灣運動經紀人產業發展策略架構見圖 5-2。

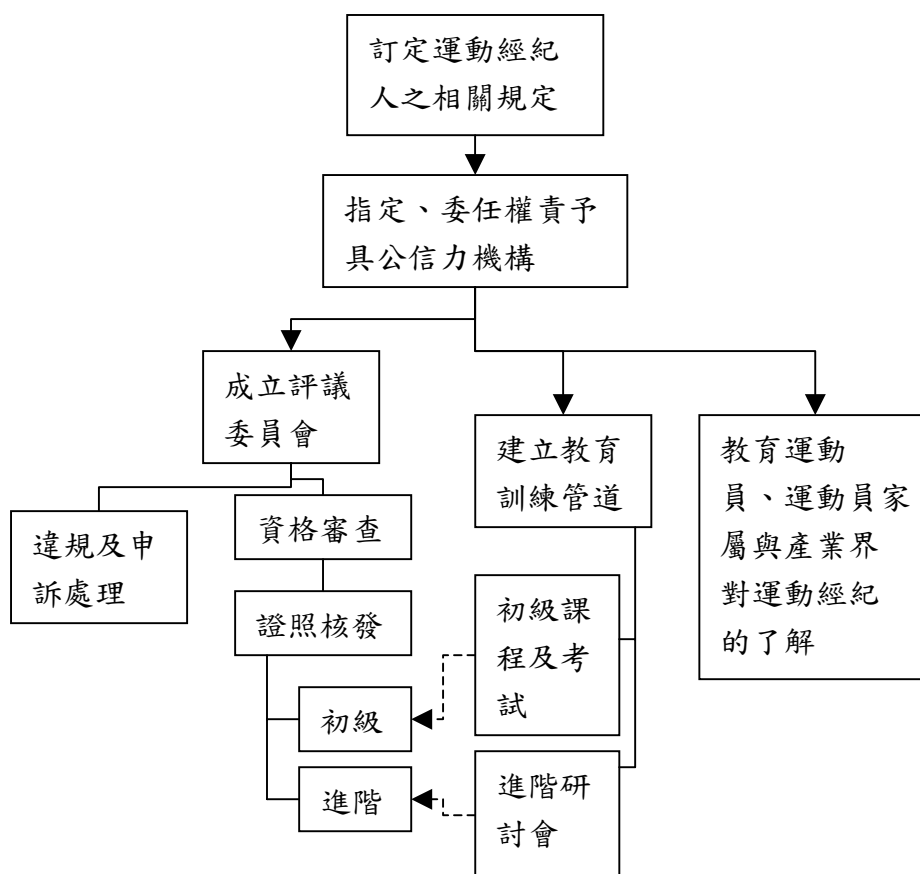


圖 5-2 台灣運動經紀人產業發展策略

由於台灣運動經紀人的市場尚未成熟，民間企業承辦教育訓練課程的誘因可能不高，教育訓練課程或研習會可由政府單位或體育運動管理相關學會承辦，以利課程與證照發放的銜接。運動經紀人的證照可初步規劃「初級運動經紀人」和「進階運動經紀人」（含中級與高級）。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程（參考科目如表 5-1），具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系（表 5-2）學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程（參考科目如表 5-1）者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系均可報名參加委

辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

初級運動經紀人的授證，其目的在於提供有志於運動經紀工作者進修學習管道並確立運動經紀人基本專業知識能力，以保障運動員。而進階（含中級、高級）運動經紀人的教育訓練主要針對已具實務經驗之運動經紀人，提供一個回流教育的機會，其目的在於充實並提升台灣運動經紀人的專業水準。中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。



表 5-1 初級運動經紀課程

領域類別	專業知識參考科目
商業行銷	運動管理、運動行銷、運動賽會管理.....
法律諮詢	法學緒論、民法、商事法....
財務管理與規劃	會計學、財務管理、投資學.....
公共關係	新聞與傳播概論、溝通及談判、媒體與公關、應用外文、風險管理、訊息運動與宣傳.....
生涯規劃	人力資源管理、生涯規劃.....
產業資訊	體育運動休閒產業現況、運動管理實務、運動經紀實務、國際運動經紀現況.....

表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選表

No.	專業領域類別	科系名稱	所屬學校	各分類合計
1	運動科學	運動醫學系	中國醫藥學院	14
2			高雄醫學大學	
3		運動保健學系	國立體育學院	
4		體育與健康學系	台北體育學院	
5		運動健康科學系	台灣體育學院	
6		運動健康與休閒學系	國立高雄大學	
7		運動健康與休閒系	永達技術學院	
8			建國技術學院	
9		運動保健學系	台北護理學院	
10		休閒運動保健系	國立屏東科技大學	
11			美和技術學院	
12		休閒保健學系	明道管理學院	
13		休閒保健管理系	輔英科技大學	
14			嘉南藥理科技大學	
15	運動休閒管理	運動休閒管理學系	長榮大學	14
16			樹德科技大學	
17		休閒運動學系	國立雲林科技大學	
18		休閒運動管理系	大仁技術學院	
19		休閒運動管理學系	台北體育學院	
20			台灣體育學院	
21		休閒運動與管理系	國立台北大學	
22		運動管理學系	金門技術學院	
23			真理大學	
24		運動事業管理學系	大葉大學	
25		休閒產業經營學系	國立體育學院	
26		運動健康休閒系	國立東華大學	
27			萬能技術學院	
28		運動健康與休閒系	正修科技大學	

表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選表（續）

No.	專業領域類別	科系名稱	所屬學校	各分類合計
29	運動教育	體育學系	台灣體育學院	17
30			台灣師範大學	
31			台北師範學院	
32			新竹師範學院	
33			彰化師範大學	
34			台中師範學院	
35			台南師範學院	
36			高雄師範大學	
37			屏東師範學院	
38			台東師範學院	
39			花蓮師範學院	
40			國立嘉義大學	
41			國立台東大學	
42			中國文化大學	
43			輔仁大學	
44		適應體育學系	國立體育學院	
45		體育推廣學系	國立體育學院	
46	運動藝術	舞蹈學系	台北體育學院	7
47			中國文化大學	
48			台灣藝術大學	
49			台北藝術大學	
50			台南女子技術學院	
51		體育舞蹈系	台灣體育學院	
52		綜藝舞蹈科	台灣戲曲專科學校	
53	運動競技	競技運動學系	台灣體育學院	10
54			台灣師範大學	
55		技擊運動學系	國立體育學院	
56			台北體育學院	
57		國術系	中國文化大學	

表 5-2 國內運動休閒相關科系之專業領域分類及篩選表 (續)

No.	專業領域類別	科系名稱	所屬學校	各分類合計
58	運動競技(續)	陸上運動學系	國立體育學院	
59			台北體育學院	
60		球類運動學系	國立體育學院	
61			台北體育學院	
62		水上運動學系	台北體育學院	
63	一般休閒管理	休閒管理學系	立德管理學院	23
64		休閒事業管理學系	大葉大學	
65			國立澎湖技術學院	
66		休閒事業管理系	國立嘉義大學	
67			國立高雄餐旅學院	
68			朝陽科技大學	
69			南台科技大學	
70			明新科技大學	
71			樹德科技大學	
72			中國技術學院	
73			育達技術學院	
74			德霖技術學院	
75			環球技術學院	
76		休閒事業管理科	台灣觀光經營管理專校	
77		休閒事業經營系	國立屏東商業技術學院	
78		休閒事業經營管理學系	致遠管理學院	
79			嶺東技術學院	
80		休閒產業管理學系	實踐大學	
81		健康休閒管理學系	輔英科技大學	
82		休閒與遊憩管理學系	稻江科技暨管理學院	
83			台中健康暨管理學院	
84		休閒遊憩事業學系	真理大學	
85			銘傳大學	

資料來源：林建元等人(2004)：我國運動休閒服務業人才供需調查及培訓策略研究。行政院體育委員會委託計畫。

### 第三節 運動經紀人才培訓與管理實施計畫

本節依據運動經紀人的職業定位、工作內容、角色功能、專業要求及人才培訓策略，研擬運動經紀人培訓與管理實施計畫，以為未來相關政策執行時之參考。

完整的體育專業人員證照制度，應在考核、檢定、實習、認證、進修、換證等相關過程中，嚴謹規劃及控制，如此方能完善、健全。因此，在研擬運動經紀人培訓與管理實施計畫之前，政府單位前應先下列三點考量：

1. 加強產業經營重視人才品質的觀念，以促進認證制度與終身學習。
2. 推行運動休閒服務業人才之專業能力評鑑(或認證)機制。
3. 重視人才養成所需之『3E』概念，即教育(Education)、考試(Examination)、經驗(Experience)與培訓制度有效的整合。

以下是本研究為運動經紀人培訓與管理實施計畫所擬定之八項要點。

#### 一、資格審定制度

經紀人從業資格通常根據申請人的自然條件和專業知識與能力兩方面考察。一般說來，對申請運動經紀人的自然條件要求並不十分嚴格，本國公民或在所在國居住一定時間以上，沒有犯罪和違反體育法規的紀錄，具備基本的學歷程度（如大專院校畢業）或運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者，通過資格審定委員會認

定者，即具有初級運動經紀人證照。

## 二、註冊登記制度

申請人經資格認定後，須到相應的政府單位、授證單位或運動經紀人協會註冊，並同時交納註冊費。運動經紀人必須到政府指定的經紀人管理機構註冊（例如行政院體育委員會或台灣體育運動管理學會），填寫申請表（包括工作經歷、實際工作經驗和培訓證書），並繳納註冊費。爲了保護自身及其成員的利益，相關規範可規定運動經紀人只有在取得其承認的經營許可證後，方可組織其名下的比賽或代理其名下的運動員。

## 三、培訓制度

「初級運動經紀人」和「進階運動經紀人」（含中級與高級）。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程。申請人可在就學期間修習相關課程或參加受委託辦理授證課程單位的研習會。

## 四、晉級(換證)制度

具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系

均可報名參加委辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。

## 五、保證金制度

由於經紀人行爲具有一定的隱蔽性，容易滋生經紀活動中的欺詐行爲，因此保證金制度是利用經濟手段，約束和規範經紀行爲的一項重要管理措施和制度。在申請註冊的同時，申請人一般還須在註冊機構指定

的銀行存入一定數額的保證金，作為押金來約束經紀人履行義務，規範經營。經紀人一旦違約，將從其銀行保證金中扣除部分或全部作為罰款；之後經紀人還必須立即在銀行內補足這筆錢，否則將被取消經紀資格。此種做法也可以彌補行政立法約束力不足的缺點。

#### 六、合約管理制度

為保障經紀人和委託人雙方的權益，運動經紀人在實施代理前必須與委託人簽訂委託合約，將權利與義務以合約的形式確定下來，以便受到法律的保護、委託合同書通常包括雙方基本情況、服務範圍、經紀期限、佣金支付、合同終止、爭議解決等條款。

#### 七、佣金制度

運動經紀人在完成其經紀活動後有權得到合理的報酬，即佣金。根據不同的代理事務和運動專案，佣金有不同的支付標準和方式。主要的收費方式有按比例收費（經紀人按事先談好的比例從運動員收入中提成）、按時間收費（比照律師的作法，收費以小時計算）與綜合收費（將比例收費與時間性收費結合同款數額，按事先談好的費用收取）三種。

#### 八、仲裁制度

出現各種爭議和糾紛時，通常的作法是請有關的機構進行調解和仲裁。政府機關的仲裁機構、消基會或法院都可成為最終仲裁者。





## 第六章 結論與建議

### 第一節 結論

隨著國民所得提高，國人愈來愈注重生活品質，使崇尚健康取向的運動休閒活動逐漸萌芽與茁壯，在全民與競技運動，諸如棒球、籃球、高爾夫、網球等賽會，經過企業界及有心人士大力推動，逐漸形成風潮，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。

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「培育運動休閒服務業專業人才」的發展策略，希望透過教學資源及人才培訓機制，培育運動休閒服務業專業人才。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。本研究基於上述的動機與目的，擬瞭解國際運動經紀專業發展概況，並確定國內運動經紀人之定位與功能，探討運動經紀人的人格特質與專業要求，分析國內運動經紀人專業發展的情勢。最後，再探討未來運動經紀

領域的人才培育需求，並進一步針對各種人才培育管道，研擬出產官學各界得以相互呼應的人才培訓策略與管理實施計畫，以為未來相關政策研擬與落實執行時之參考。茲將重要研究成果歸納如下。

### 壹、國際運動經紀專業發展概況

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完善。目前國際運動經紀人發展的趨勢有由全面委託向單項委託代理發展、從代理運動員向組織賽事發展、從行業競爭向規範化管理發展與從國內運作向跨國運作發展四種。

國際上運動經紀人制度發展良好的國家（例如美國、英國、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的審議與實務運作等。

## 貳、運動經紀人之定位與功能

### 一、運動經紀人的職業定位

#### (一) 主要法源依據

運動經紀人專業定位的主要法源依據為國民體育法（附錄 D）第十一條關於「體育專業人員之培養」的規定：中央主管機關應建立體育專業人員之進修及檢定制。前項體育專業人員之範圍，由中央主管機關定之；各體育專業人員資格檢定、證照核發、校正、換發、檢定費與證照費之費額、證照之撤銷、廢止及其他應遵行事項，由中央主管機關訂定辦法辦理之。其中，中央主管機關應為行政院體育委員會。而未來在運動經紀人授證辦法制定並以行政命令發布後，應於國民體育法施行細則（附錄 E）第五條中將運動經紀人列為體育專業人員之一。

#### (二) 次要輔助法規

爲了能更具體建立運動經紀人證照制度，以提升其專業水準與服務品質，增進運動經紀人之權益及其社會地位。運動經紀人的專業定位還需要其他相關法規的輔助，例如：「職業訓練法」（附錄 P）中第五條與第六條關於職業訓練機構的類別與設立方式；「職業訓練法施行細則」（附錄 Q）中關於訓練實施計畫之規範；「技術士技能

檢定及發證辦法」(附錄 R)關於申請檢定資格、發證與管理之規定。

### (三) 工作內容與任務

為方便產業界能從行政院勞工委員會職業訓練局的職業分類資訊資料庫中查詢到關於運動經紀人的一般性描述及工作內容，本研究認為中級與高級運動經紀人可列在第二類第四種(表 4-2)的商業專業人員中，而初級運動經紀人則可歸類在第三類第四種(表 4-3)的財務及商業服務助理專業人員。

因此，運動經紀人一般性描述為：「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。

## 二、運動經紀人的人格特質與專業要求

### (一) 人格特質

包括誠實、誠懇有禮貌、親切易相處、形象清新、具服務熱忱、個性活潑與富創造力。

### (二) 一般能力

包括自我管理、人際溝通、快速應變、現代科技運用、多元化思考、概念與邏輯推理、問題分析與解決等能力。

### (三) 專業能力

包括商業行銷、法律諮詢、運動倫理、財務管理與規劃、公共關係及生涯規劃等能力。

## 三、運動經紀人專業發展的情勢分析

### (一) 運動經紀人專業發展的優勢

1. 具合法性；
2. 可保障運動員權益；
3. 市場需求增加。

### (二) 運動經紀人專業發展的劣勢

1. 運動員的觀念不足；
2. 運動員的經紀權被球團壟斷。

### (三) 運動經紀人專業發展的機會

1. 職業運動的興起；

## 2. 國際化的市場。

### (四) 運動經紀人專業發展的威脅

1. 運動經紀市場太小，運動環境不夠成熟；
2. 立法的必要性不足，法令缺乏效力；
3. 媒體能力不足；
4. 跨國性運動企業的介入。

### 參、運動經紀人才培訓策略與計畫研擬

一名成功的運動經紀人必須具備很高的業務素質和能力。許多運動組織和經紀人協會在舉行經紀資格考試前，都會要求應試者（或申請人）具備基本的專業知識或需參加相關的培訓或研習課程，培訓內容集中在相關法律法規、市場行銷、財務管理、公共關係和相關法規等方面。使得應試者（或申請人）初步具備從事經紀活動所需要的知識和技能。

運動經紀人的證照可初步規劃「初級運動經紀人」和「進階」（含中級與高級運動經紀人）。初級運動經紀人的教育訓練包含運動經紀人工作所需之相關專業基礎知識課程（參考科目如表 5-1），具備初級運動經紀人的資格有三：一是具大專院校之體育運動休閒管理相關科系（表 5-2）學士(含)以上學歷，並修過專業基礎知識課程（參考科目如表 5-1）者；二是具大專院校學士(含)以上學歷，但運動經紀實務經驗年資低於三年，不限科系均可報名參加委辦或授證單位訓練課程並通過資格考試者；三是不具大專院校之學士畢業證書且未參加資格考試，但已具運動經紀實

務經驗年資高於五年且參加過委辦或授證單位訓練課程者。具備以上三種資格之一，即可申請初級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查之後，即具有初級運動經紀人證照。

初級運動經紀人的授證，其目的在於提供有志於運動經紀工作者進修學習管道並確立運動經紀人基本專業知識能力，以保障運動員。而進階（含中級、高級）運動經紀人的教育訓練主要針對已具實務經驗之運動經紀人，提供一個回流教育的機會，其目的在於充實並提升台灣運動經紀人的專業水準。中級運動經紀人證照的授證策略是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，邀請國內外知名運動經紀人或訓練機構擔任講師，持有初級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作三年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請中級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。而高級運動經紀人證照的授證策略也是以委辦或授證單位定期舉行研習會的方式進行，其研習內容與初級、中級運動經紀人不同，持有中級運動經紀人證照後，從事相關運動經紀工作兩年以上，並於每年參與 72 小時以上之相關運動經紀研習會者，即可申請高級運動經紀人證照，經資格審定委員會審查後核發證照。

## 第二節 建議



就國際運動經紀人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，因此，本研究依據文獻分析及專家學者訪談結果，提出運動經紀人應具備之定位與功能，運動經紀人專業發展建議及運動經紀人才培訓策略與計畫，並針對我國運動經紀未來之產業發展環境及人才培訓政策，提出以下建議供政府近期內推動我國運動經紀人證照制度及後續研究之參考。

### 一、改善學校教育體系對運動經紀人培訓的架構

- (一)因應未來的就業市場，各相關科系需積極進行人才培訓之發展策略與課程規劃，以滿足未來市場實際需求。
- (二)為提升已經在職的運動經紀人專業水準與服務品質，增進運動經紀人之權益及其社會地位，學校也可加強人才回流教育的規劃，例如相關研究所在職專班的設置。

### 二、強化社會專門職業訓練及授證制度的功能

- (一)政府應以整體發展的觀點，建立全國性的運動經紀人才培訓架構，無論是專業及專技或是屬技能層次的職業，職業證照制度的普遍且貫徹實施，將可以發揮以下之功能：
  1. 導正國人的職業觀念；
  2. 提升職業服務水準；
  3. 激勵產業技術升級；

#### 4. 促進國人之公平就業。

(二)行政院勞工委員會為獎勵推展技能檢定有特殊貢獻，暨建立職業證照制度工作績效卓著之機關、學校、團體、事業機關與個人，以提升各行業技術水準與服務品質，增進具有職業專長者之權益及提升其社會地位，特別訂定「推展技能檢定暨建立職業證照制度獎勵要點」。本研究建議未來可鼓勵民間機構（例如體育運動休閒管理相關的學會組織或公司）依據該要點辦理運動經紀人授證及研習業務，以強化民間機構在運動經紀人才培訓上之功能角色。

### 三、提升產業界對運動經紀人才品質的要求

產業界應鼓勵運動經紀從業人員之回流教育與終身學習，因為具備跨領域知識技能將是未來運動經紀專業人才需求的趨勢。

### 四、加強國際化運動經紀人才的互相認證與延攬

面對全球化的時代，運動經紀專業的發展亦必須與國際市場接軌，國際化人才之培育與延攬刻不容緩。另外，我國的就業服務法對於外國運動經紀人來台從事運動經紀工作有相關規定，但本研究在分析國外運動經紀人相關規定的結果發現，除了國際足總這種國際性的認證方式會被其他國家接受外，國際上並無與台灣對等的運動服務人才互相認證與延攬的機制。因此，本研究建議採取以下策略：

(一)透過世界貿易組織(World Trade Organization, WTO)的平台，調整並

依據 WTO 之服務貿易總協定（附錄 F）以促成台灣與其他運動經

紀制度發展成熟的國家運動經紀人才的相互延攬。

- (二)國內受委託辦理運動經紀人授證業務單位應積極強化與國際辦理運動經紀人授證業務單位的交流，例如延攬國際運動經紀知名學者專家來台授課、互辦研習會或培訓課程、課程相互認證等。

### 五、提高專業運動經紀人才宣傳產業的意願與行動

愈多經過專業培訓之人才投入運動經紀專業，愈能加速運動經紀產業發展體質之改善，因此如何提高人才從事運動經紀專業相關工作，必須先提高國人對此一產業發展前景之信心。

### 六、建立政府單位對運動經紀人才供需市場的調控能力

- (一)運動經紀專業極需建立人才供需決策支援系統，以提供人才質量之供需資訊，提升決策品質。
- (二)人才培訓需有完整的知識管理系統及多元的培訓模式。
- (三)加強運動經紀專業人才所需知能與技術能力的輔導，以配合亞太經濟合作會(Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC)在2002年會議中針對人力資源專業證照之相關決議。

## 運動經紀人證照制度規劃研究 訪談大綱及注意事項

### 訪談方向

- 一、詢問國內外運動經紀專業發展概況
- 二、詢問運動經紀人之定位與功能
  - (一) 運動經紀人的職業定位
  - (二) 運動經紀人的工作內容
  - (三) 運動經紀人的專業要求
- 三、詢問運動經紀人之培養模式
  - (一) 運動經紀人的資格檢定
  - (二) 運動經紀人的進修教育
- 四、詢問我國運動經紀人證照制度的規劃
  - (一) 我國現行之專業證照制度
  - (二) 運動經紀人證照制度與相關法規
  - (三) 運動經紀人證照養成教育與檢定規劃

### 訪談大綱

#### 產業界

- 一、談談你自己，還有你是如何進入這個工作領域的？
  - (一) 學歷背景
  - (二) 過去工作經驗
  - (三) 在運動經紀人領域多久了？
- 二、談談你在公司主要的工作為何？
  - (一) 手下曾經有多少運動員
  - (二) 身為運動選手的經紀人，你都做些什麼事情
  - (三) 公司有多少運動員
  - (四) 就你所知，你們公司的運動經紀人都做些什麼事情？扮演的角色？
- 三、你認為運動經紀人這份工作在台灣如何？
  - (一) 現況和發展為何？
  - (二) 是否健全？
- 四、你認為怎樣算是一個成功的運動經紀人？
  - (一) 成功的條件為何？
  - (二) 需要哪些訓練？
  - (三) 有哪些必備的專業知識技能？重要順序。
- 五、對於台灣發展運動經紀人證照制度，你有什麼看法？
  - (一) 支持與否？
  - (二) 發展方向？

(三) 台灣的運動經紀人公司是否會優先取用有證照的經紀人？

#### 官 方

一、你對運動經紀人這個職業的看法為何？

(一) 工作內容為何？

(二) 工作類別為何？

(三) 專業要素為何？

二、就你所知，政府如何推行證照制度？

(一) 方法流程為何？

(二) 產業的條件為何？

(三) 職業的特性為何？

三、你對運動經紀人證照在台灣推動的看法？

(一) 是否可行？

(二) 發展方向為何？

#### 學 術 界

一、你認為運動經紀人這份工作在台灣如何？

(一) 現況和發展為何？

(二) 是否健全？

二、你認為運動經紀人的工作應該為何？

(一) 工作內容為何？

(二) 扮演的角色為何？

三、你認為成功的運動經紀人應該如何？專業知識技能為何？

四、就你對運動管理相關課程的了解，一個運動經紀人應該上過那些課程？基礎和進階課程為何？

五、你對運動經紀人證照的看法？是否行的通？應該發展方向為何？

#### 注意事項

1. 在口頭邀請的時候，提這是有關「動經紀人制度可行性的評估規劃」，先不要提到「證照」，以免受訪者有預設立場的想法。
2. 訪談時請出示名片、自我介紹、避免遲到。
3. 訪談過程盡量採取錄音及紙筆進行紀錄，以防錄音失效，但錄音前須經受訪者同意。
4. 可告知受訪者所有的訪談內容皆保密，若對方不放心，我們會將其訪談詳細內容寄給對方請他再 check 一次，以作為 member check 的依據。
5. 所需的訪談經費、人員、設備及交通工具，請於每週一告知產經系余序娟小姐以便安排訪談準備工作事宜。
6. 請於 2005 年 2 月 17 日前完成所有的訪談工作。

## 專家學者訪談紀錄

### 訪談紀錄 A, J, P

日期：2005 年 1 月 24 日

時間：三小時

地點：臺北市某大樓會議室

受訪者背景介紹：

F. A 先生：產業界代表，目前就職於單項運動協會，從事籃球運動推廣達二十餘年，曾多次代表國內籃球運動員與美國、中國大陸的運動經紀公司溝通協調。

J 先生：產業界代表，目前擔任南部某業餘籃球隊教練，從事籃球運動多年，並曾加入台灣及中國大陸的職業籃球隊，在台灣職籃全盛時期，亦成立了第一家專門為籃球運動員服務的運動經紀公司。

P 先生：產業界代表，目前為某報社資深記者兼籃球小組召集人，主跑籃球新聞將近有二十年的經驗，並曾參與多次國際籃球比賽的採訪。

訪談者：陳美燕-“陳”代

紀錄兼觀察者：宋筱婷

陳：J 先生過去曾有成立經紀公司的經驗，可以先談談當初成立這家經紀公司的目的嗎？

J：當初由於職業運動建立之後，體育活動開始由公家機關一手包辦走向由私人企業來協助辦理的方式，所以開始有這樣的想法；再加上以專業角度看來，對職業運動員而言，經紀人是存在必要的一個角色，他可以讓運動員只需專注其運動場上的發揮，無後顧之憂，而經紀人則擔任球員們球場外的幫手，並為其生涯做完整的規劃。

陳：當時您所成立的經紀公司規模是如何？

J：剛成立時就具有不錯的陣容，總共有四個人參與其中，但最後也由於沒有將所有因素考量周全，所以在成立沒多久就遇到很多問題。

問題來自於當時的球團和贊助的企業，球團雖然願意協助球員進行相關的宣傳活動，但是對於經紀制度的觀念尚未建立，所以配合度並不高，再加上當時的球員不願意得罪球團，所以多數的球員並不願意加入。

A：現在的職業棒球已建立相當類似於經紀人制度的措施，當中球員的經紀人就是其所屬的球團，若是球團接洽的活動，則抽取較多佣金，若是球員自行接洽的活動，球團則抽取較少的佣金，現在的職業棒球是如此進行，相較於過去的職籃，自由度高很多。

陳：那麼兩位認為經紀人這樣的工作在進行的時候須具備哪些能力？像是當時 J 先生的經紀公司是怎樣的一個陣容呢？

J：我認為經驗和成熟的市場是不可或缺的，像當時我的公司除了我之外，還有兩位分別來自國際運動廠牌和國內知名報系的員工，他們過去在業界的經驗是這個產業發展所不可或缺的。

陳：那可以請 A 先生談一下國內籃球員出國發展的經驗嗎？

A：其實我所接觸到的是一個相當特殊的案例，因為該名球員的經紀人是出國後才聘請的，並不是在臺灣的時候就已經有合作關係，基本上他在臺灣的工作還是以母球團的安排為依歸。

那這樣看來或許剩餘的市場還是值得去開發的，尤其是去年大放異彩的一些個人項目，或許在經紀人的需求上會急切一些，但就籃球而言，國內環境並不成熟。

陳：由於現在職委會並沒有國內運動經紀人這一個職業別，卻承認外國籍的運動經紀人，當時奧運前夕也因此受制於國外球團，在加上跆拳道在奧運奪牌之後回國所遇上的種種狀況，好像又更加顯示了國內運動員需要一個經紀人這樣的角色去協助。

陳：如果運動經紀人這樣的制度比照現行的運動裁判制度走呢？在修課後給予證照。

J：球員們普遍意願不高。

陳：那麼國內另一名在演藝圈大放異彩的球員和母球團的關係又是如何？

A：他現在一個月可以有將近百萬的收入，所以他當然沒有意願再賺球員時代的薪資，以他的收入狀況當然是需要一個經紀人的協助，不過他的經紀約現在也是由演藝方面的經紀人在執行。

J：那對於其他的球員而言，一個月賺不到多少錢，應該是沒有請經紀人的必要。

A：雖然我們有旅外的選手，但畢竟是少數，所以真正需要經紀人的運動員並不多。

陳：原先建立這樣的制度也考量到現在每年有很多相關系所的畢業生，那您們認為就成為運動經紀人而言，這些系所的畢業生如何發揮所長？

J：就臺灣的市場來說，一個經紀人要成功要有很廣的人脈，熟知各項產業，像是演藝圈的經紀人其實就是已經抓到這個重點，運用已經建立起的關係去推動，媒體的廣告一出現就已經贏在起跑點。

因此我認為未來就算運動經紀人的制度建立起來，最大的市場還是在大陸，因為他們現在已經有運動經紀人的制度了，而且是硬性規定的制度。

陳：取法於大陸的運動經紀人制度，那要如何做到官方和市場的配合，進而達到雙贏呢？因為以往只要是中央推行的制度，多數都流於形式。

J：我想要達成目標應該不容易，如你所說很多東西都可能流於形式，而且報考的人可能都是來自其他產業的人，如果是要用資格限定的方式，可能又會受制於現行的法律，所以難度相對提高，因此，證照的制度或許會有幫助，但對於運動產業的幫助並不大。

陳：那若是司法保險、房地產或是演藝圈的經紀人制度呢？

J：我想就會像之前提到的一樣，我們在人脈和關係的建立上還是比他人薄弱太多。

陳：大陸的制度難以在台灣套用，但運動經紀人在台灣是否有需求呢？

A：以之前提到的那位旅外球員為例，他在美國的經紀公司本身有相當雄厚的媒體背景，因為是全國性的傳播公司，而運動經紀人很重要的就是受制媒體和廣告的資源，所以以台灣而言，要推行真的不容易。

陳：這樣看來現在台灣的運動界好像處在一個很弱勢的地位？

A：目前事實就是如此，就以每年一些賽會來說，在活動中往往被廠商賺了好幾筆，所以現行的制度很難推動。美國的運動經紀人多數來自大的經紀公司，有很好的後盾可以倚靠，很廣的人脈關係可以運用。

陳：運動經紀人的工作其實不只是財務方面，運動員對外的言行訓練還有生涯的規劃也是工作的部份，所以透過專業課程也可訓練出這樣的人才。

A：同意。

J：同意。

陳：當初J先生的經紀公司經營了多少時間，又是為何結束？

J：大概為期不到兩年，因為大多數的人在當時還沒有那樣的想，招攬不到生意上門，只好關門大吉。我認為在台灣真的能一直進行這樣工作的人一定要具備熱誠，但一旦涉及到了商業和市場，一講到了錢就困難重重。

陳：運動經紀人無法推行是否與台灣市場較小有關係？

J：我認為有一定的影響存在，以美國而言，大公司擁有大錢，掌握著大生意，但是小公司仍可以在州或鎮方面發展，但是台灣就沒有這樣的市場可以開發了。

陳：現在因為有WTO這個平台，所以如果和歐美或是紐澳做建教合作，是否有其可行性？

J：我還是認為大陸的市場較有可行性，以成為大陸和國際溝通的橋樑為一個目標，至於歐美或是紐澳，我認為真的沒有其必要性，而如果像您提到的會在政治上遇到阻礙，那其實一切就都白搭。

陳：大陸方面運動經紀人的考試是否允許台灣人報考呢？

J：可能需要設籍在大陸。

而且就我所知美澳的運動經紀人資格上法學的要求較高。

J：在對岸，台商多，相對的資金就多，而且因為有那樣的環境，所以就容易推廣，因為大陸就和我們一樣，仍然是關係取向，有台商居中牽線成功機率相對提高。

A：大陸在職業運動的花費上高的嚇人，但是成效不彰，所以其實他們是有這樣的需求。

J：因此一旦有好的牽線和好的經紀人那相對的就很吸引人。

陳：棒球項目來說，美國有固定的球探常駐台灣，一但發現有潛力的球員他就成為該球員在台的經紀人，引薦至美前的收入都算他一份，兩人對於這種制度的看法為何？

A：美國經紀人的素質其實參差不齊，像美國職籃的一代巨星就曾傳出被經紀人因投資不善而導致了大筆的虧損。



- 陳：我也耳聞有一些球員甚至是在大學時期就已經有經紀人涉入其生涯發展。
- 陳：因此，就台灣的市場看來，有證照卻沒有市場確實是難以施展。
- J：我認為運動經紀這項工作還是會受制於演藝界的經紀人很深。
- A：我想或許可以利用考照資格來做設限，像是規定要有相關科系的資格，這樣一來或許可以作區隔。
- J：但我認為這樣一來可能又和法律有所抵觸，需要思考。
- 陳：那麼像是運動裁判考試的資格呢，是否有限制？
- A：最初就是一些基本資格的限制，但是要有一定的年資才能進行升級的動作。
- J：所以這樣一來還是會形成一個證照滿天飛的情形。
- 陳：因此現在我們或許還是以先確定業別為一個目標。
- A：就台灣的籃球市場而言需求真的不高，韓國因為球星收入夠，或許還會有經紀人的需求，至於日本則是在今年才有職業籃球的設置，所以一切都還要觀察。
- 陳：就我所知日本棒球界球團對於球員的涉入相當深。
- J：我想現在最重要的就是要讓球員對於自身價值的確定，你所領的薪資是針對你的球技還是針對你的一整個人，因為現在一般運動員對於自己的實際價值相當沒有概念，就像您提到旅外球員一個球季八萬美金根本就是賤賣，沒有商業概念再加上中國人的關係取向，才會讓整個環境很難有所突破。
- 陳：像國內很多運動員和代言廠商之間也像是一個賤賣所形成的關係，並沒有真正在協助運動員的人。
- J：其實還蠻多這樣以公益之名行商業之實的東西套在球員身上，事實上很多行業處處以錢為走向，但運動員一談到金錢對大眾而言就好像就物質了些。
- A：我想也要視你所談的人有沒有那樣的價值，如果現在一些二三線球員一個月兩三萬左右的薪資，可能又沒有一定的市場價值，那他拿什麼去協商呢。
- J：受制於我們以上所談，所以沒有球員肯跳出來，而且當那個特立獨行的人真的太難了。
- A：過去由於商業的觀念不被重視，所以大家對於一些費用的觀念都很淡薄，而現在不同了，一切商業掛帥，但商業觀念又和人情因素有所抵觸，所以仍然需要建立一些制式的觀念。
- J：很多運動員的價值就在這些人情債當中給殘害光了。
- 陳：其實運動員的氣勢是需要被建立的。  
國內許多旅外球員都面臨這樣的問題，對方運用家人和教練來切入，所幸後來還是有類似經紀人的制度居中協調。
- J：就我自己而言，在公開場合出現主辦單位是需要支付費用的，但有一些人情因素，所以只要是非公開的場合，能配合的範圍下我還是會配合。
- 陳：其實經紀人就像是球員和球團活動廠商之間的潤滑劑一樣。
- J：經紀人可以清楚權力、義務和契約內容，運動員如果沒人居中協調真的很辛苦，經紀人就必須完成這樣的工作，並且建立其必要性。

陳：我想就是場外的氣勢烘托和各領域人脈建立。

陳：所以執照方面就可以仿照裁判制度？

A：現在我建議還是以先確定業別為努力方向，可先成立、先進行，再慢慢做發展，但很重要的一點就是要界定演藝界的力量。

陳：如果是建立一個模式呢，運動經紀人的模式？

A：現在和運動產業合作的廠商很多以利益掛帥，所以其實還是有一定的困難度，目前還是以持平為最大目標。

我認為一切都還是以確定業別為首要工作。

陳：另外，J先生提到的大陸方面的市場若是大陸方面設限不多，應該仍有發展的潛力？

J：在大陸的台商時配合度都很高，而且大陸方面很多東西都還在仿效階段，所以相對一定是比較容易的。

陳：國內現在是否有運動經紀人這樣的需求？

P：經紀人需要明星，過去職業時代或許還多一些，但是現在的半職業狀態，有明星但是數量不多，有別於過去風靡亞洲知名的巨星，現在的運動員較不具這樣的氣勢，而且走不出台灣，影響範圍有限，所以並沒有這麼多需要運動經紀人的運動員存在。

陳：國內現在並沒有台灣運動經紀人這樣一個職業別存在，您認為是否有建立的必要？

P：過去職業時代是職業運動，一切有明文、合約規定，但現在沒有職業環境，再加上國際知名運動廠牌廠商涉入多，多數現在稱的上明星球員的人都已經被掌握，就算有這樣的制度也會先被此廠商掌握，所以環境加上制度，看起來是還是不成氣候，而且一旦是關係到金錢方面的，阻力就會更大，所以現在規劃是可以，但是需求和供給要去建立，而且要爭取市場認同感也不容易。

陳：也就是說會受限於市場狹小和市場獨占的問題。

陳：目前台灣現有的運動經紀人的狀況，像是一般球員的家人和教練？

P：經紀人制度還是很淡薄，因為根本沒有所謂的明星，相對就沒有經紀人的必要，所以阻力就大，一線球員因為少，而且已經有固定的企業在規劃，至於二線球員則是因為薪資少，所以也不需要經紀人。

陳：也就是說現在市場上尚未形成共識。

P：現在的球星大多沒有經紀人的需求，加上球團和官方的關係差，所以大環境很難配合，尤其是對於聯賽轉職業的想法分歧，如此一來如何進行經紀制度的推動是一大難題，過去的職業球團或許可以，但現在強勢的球團卻不願意涉入，因為過去職業時代的失敗，所以寧願採取不投入的方式，一手掌握球員，又由於此球團是一個指標球隊，因此就更不會有人配合，那推行就更困難了。

## 訪談紀錄 B

日期：2005 年 2 月 07 日

時間：1 小時

地點：台北市某咖啡廳

受訪者背景介紹：

G. B 先生：產業界代表，現於運動媒體服務，曾任職棒公司副總經理，代表旅外球員赴美洽談國外經紀合約。

訪談者：陳月娥-“陳”代

紀錄者：江宛彝

陳：請先從您的學歷背景、工作經驗談談你是如何進入運動產業或是運動經紀這個相關的工作領域，還有其他的相關工作經驗。

B：當我留學回台時，眼見台灣棒球的發展，雖然這並非我所學，但基於興趣和對棒球的熱愛，我還是投入了這個產業，我認為熱愛這個運動的人都會很有意願進入這個產業。事實上比起運動經紀人的領域，我還是對轉播情有獨鍾。相對於國外體育賽事的專業轉播，國內當時對於體育賽事並沒有專業的轉播環境，引發我投入這個行業的興趣。當時我藉由閱讀了解到體育運動的發展轉播對它的重要性，結果也證明我是正確的，轉播是運動發展的一個命脈，如果沒有了電視轉播，失去了一個最大的收益不講，也失去了讓大家認識這個運動的機會，其實這才是最重要的。

一般人看體育節目不會看的很仔細，尤其是對職業的棒球、職業運動，所以不知道如何去了解這個運動，只是想知道勝負而已；然而職業運動不只看勝負而已，他是個表演事業，是個秀，已經是個娛樂事業。應該把他當作是看電影或者是看演唱會一樣，到裡面去享受到那個快樂以後，無論輸贏，球迷人數多才是最重要的事，所以必須要慢慢的教育這個球迷，要讓他們知道職業運動是怎麼去欣賞的。這個目標就要透過轉播達成，這代表轉播過程的重要性，也促使我想去做這樣的事情。

後來是因為成立了職業聯盟，有一個優秀選手的問題出現了，當時我們才發現台灣的棒球選手已經準備妥當，準備躍進國際舞台，而且職業運動也不再侷限於只能有國內的選手參與，職業運動慢慢走向國際化，甚至是美國的職業聯盟也要吸納各國優秀的選手，因此職業運動發展不能再被侷限。以前棒球是各國各自發展，但是台灣在當時已經有外籍選手的加入了，而且台灣的選手慢慢的已經沒有辦法被侷限在台灣這個小舞台了，必須要走出台灣，因為水準已經慢慢提升了，所以也許日本是個大舞台，甚至有的選手具備挑戰美國職業聯盟的水準，這個時候就要有人協助他，這個人就是運動經紀人。

當時因為有外力的協助，讓我們得以順利的將這名優秀的運動員送上國際舞台，當時因為我是在美國留學，而且又轉播多年的美國職棒，對美國的環境比較了

解，所以認為處理這件事情是我的任務，當然我也很樂意見到這樣的發展，這對台灣棒球是件好事，有時候大家對選手出國並不是很贊成，覺得好選手應該留在台灣；但是國內環境非常封閉，會造成運動員沒有國際化的意願，至少是不想這麼快的走向國際化，別說美國，連日本都不想讓運動員去嘗試。但是我們有不同的想法，我們認為只要是好選手，勇於想挑戰，我們都願意協助成行，我們的想法是這樣的選手即使挑戰不成或是在當地待了十年、十五年回國後對台灣也是一種幫助，這個過程會吸收很多好的經驗回來，而且我們覺得選手如果只侷限在台灣，絕對不能發揮他最大的潛能，這是最大的問題。

很多好的選手在國內待五年、十年和到國外待了五年、十年的差別是很大的，旅外選手在出國前當然已經是很優秀的選手，但是到國外的這段時間，也會和國內選手有程度上的差別。而且我們希望把這些旅外球員的例子當作模範，因為我們知道將來會有很多優秀的選手挑戰大聯盟，希望能夠變成一個典範，因為之前已經有太多不良的例子，沒有經紀人協助，沒有人幫忙選手爭取權益，過去那些案例都不是經紀，只是仲介，而且是屬於單一球隊的仲介公司，所以完全不能成立。所以當時我們開始思考，如果開始經營運動經紀人這個區塊，我們要完全站在球員的立場，替他爭取最大的利益，而且要做一個最完善的配套，所以我們最後替球員選擇了球隊，不只是因為簽約金，另外是因為球團運動員其他的服務，譬如教育的部份，美國的職業聯盟最喜歡挖掘年輕的業餘選手，因為年紀再大的球員可塑性、潛力都太遲了。

但是結束了這個案例以後，我們沒有再接任何其他的生意，因為我們認為這不是我們的本業，而且也覺得我們沒有資格繼續去執行，老實說我們並不是專業的運動經紀人，並沒有經紀人執照，在國外必須要有經紀人執照和法律的背景才可以做經紀人的工作，所以後來安頓好該球員後，我們才結合國際知名的經紀公司一同合作，雖然該公司在棒球項目比較不是那麼強盛，但網球跟高爾夫是頂尖的，而且棒球項目其實也還不錯，至少能力規模還算不錯，所以我們才將這名運動員的經紀合約交由該公司負責，我們只是在旁邊協助。

在去年兩方的理念不合，所以經紀約也做了轉移，現在是由另一個美國的運動經紀公司負責該運動員的經紀事務，因為他和我們理念很契合，協商之後，該公司也接受我們的想法，也就是運動選手代表國家出賽是個榮譽，這是揮之不去的義務，而且也正好可以解決相關兵役的問題，他們會全力促成這件事情，所以我們就換了經紀公司。

陳：所以你們可以稱的上是該運動員在台的經紀人嗎？

B：之後的狀況變成是共同經紀，國外業務交由經紀公司負責，在台灣就由我們協助，後來因為大環境的改變，我們等於變成一個顧問，完全沒有做決策，因為雙方是朋友，所以我就擔任他的私人顧問，有任何問題需要我的意見或是我覺得什麼情況對他比較有利，我會主動提供建議，至於最後的決定權在他，他也很滿意這樣的關係。

陳：請問您在運動產業相關領域發展多久的時間了？運動經紀的部分就是從上述的球員開始的嗎？

B：是的，後來很多人和我們接觸過，因為那個案子很成功，所以很多人來跟我們接觸有沒有興趣經營運動經紀，其實我們不是很積極，接觸的時候都是找我，但我的回應大多是如果你需要我的幫忙，我願意；但很多人在爭取，很多人想賺錢，我的想法是如果你願意來讓我們幫忙，我願意替職業聯盟來做這樣的事情，但我並不強求。其實我們公司完成這個案子之後也沒有賺到什麼錢，因為真正要賺錢要等到錢進更高層級的聯盟，現在的薪資我們不會再從中抽佣，只有從當時的簽約金 220 萬我們抽百分之五，但是這百分之五後來在球員身上也用的差不多了，比如說他動手術我們去美國看他，帶他爸媽一起去，這都是運用公司的錢的，還有來來回回的電話費、宣傳費啊，都是我們自己出錢，沒有再跟他收任何的費用，都是從他原來的百分之五給收回來了，所以根本沒賺到這個錢，公司也沒有把這個當作一個賺錢的工具。所以我們後來覺得不需要靠做經紀人來賺錢，所以也就是能做就做，不能做也無所謂，不用像其他人一樣積極爭取，後來我們沒有再做任何其他，如果私底下有人願意，我會提供意見給他。

陳：您覺得運動經紀人的工作應該包含什麼事情呢？

B：我們參考了很多過去的經驗，這也是為什麼後來覺得不適合繼續做下去的原因。因為除了第一次幫業主談事情、談配套以外，之後根本沒有辦法介入。譬如說到了大聯盟以後，合約的複雜度就像一本書一樣，根本不是隨隨便便就可以處理，沒有這方面經驗的我就要去談和研究根本不可能。你還要了解所有美國職棒的規矩，規矩相當複雜，像球員簽了六年約滿之後，是要變成自由球員嗎？這些東西都是非常複雜的，雖然我略知一二，但細節的部份我不可能了解的很詳細，這是第一點。第二點，每年運動員要報稅，經紀人要幫他做節稅的動作，第一次拿到簽約金時我就發現這個問題了，簽約金 220 萬是非常大的數目，實際得到的數目不可能這麼多，必須要扣稅的，經紀人要如何報稅，這要很大的技巧，報的好，可以省很多錢；報的不好，會損失很多錢，這都是不是我們能做的。

陳：以上指的是國內的部分嗎？

B：國內國外都有諸如此類的問題，經紀人要有會計師的能力才能做這方面的工作，我們怎麼有能力去做。另外，將來還要替運動員做財務的管理和規劃，初期當然沒這個問題，因為收入很少，但是，一旦登上了大聯盟，簽了個 5 年 6500 萬的合約之後你要幫運動員規劃如何投資、哪些要投資、哪些要費用等，只有經紀人能替他做這些事情，所以我說我們沒能力作這個工作，因為一定要幫運動員做財務規劃，所以一定要經紀公司才能完成。

所以，真正要做一個經紀人，不是只是幫運動員談第一筆合約，抽簽約金百分之五的佣金就沒事了，國內很多人之所以搶著去當經紀人，因為沒有看清經紀人工作的本質。

陳：就你所知，國內的運動經紀人扮演的角色是什麼？

B：我覺得國內目前並沒有真正的運動經紀人，但是我們可以慢慢考慮到這個方向，這是正確的。因為我現在跟職棒的選手開始談論到這個問題，一定是職業運動員才需要經紀人，一般業餘的運動員比較沒有需求，職業運動員身處國內現階段的環境由求需要。以前的環境，職業運動初期，球員工會、經紀人都沒有存在的必要，因為那是一個草創時期，共體時艱的時候，不是要對立，但是，工會、經紀人跟球團的位置永遠是對立的，這是沒有辦法改變的事實。慢慢的出現了電視轉播權利金，市場已經變這麼大，這個時候，球團再也不能說大家來共體時艱，球團已經開始有盈餘了，但是球員的薪水還是這麼低，在這種情況下，球員應該有爭取他權利機會的時候出現，要有工會，再來就是經紀人，球員對這方面都沒什麼概念，他們的長處就是在球場上打球而已，下了球場之後你要運動員怎麼去談、去規劃，怎麼跟球團去競爭，每次談薪水就是很悲哀，球團畫個僅僅幾萬，你不接受就退休，各球團的默契就是球員哪也無法去，拿著離隊同意書，別人不要還是不接受，現在是完全壟斷，以前兩個聯盟還好，這個聯盟不要，那個聯盟就接收，所以球團不敢亂解約。但是現在又恢復到一個聯盟，又走回頭路了，壟斷之後球員根本沒有辦法，當時兩個聯盟合併很愉悅，其實，兩個聯盟合併對球員的權益來說，根本沒有好的幫助，只能聽命於球團又沒有經紀人，球員又不曉得如何去抗爭，力量又很分散，沒有工會組織起來做抗爭，然後整個聯盟根本沒有制度，比如說自由球員制度、仲裁制度，通通都沒有，就是不讓球員有機會來與其抗爭，現階段球員就是處在很弱勢的情況下，所以我跟幾個球員在談這件事的時候，他們都感受到經紀人存在的重要性，可以請經紀人去幫球員爭取這些球員的權利，我也告訴他們在聯盟的制度沒有成立之前，有經紀人也沒用，像美國，三年以後可以找個仲裁，運動員提薪水，球團給薪水，當然一定是球團比較低，如果沒有辦法在當中談判出一個數字的話，就交給棒球的仲裁者，仲裁者聆聽兩造論點，就像開庭一樣，聽完以後決定誰對誰錯，六年以後就變自由球員，自由球員就是每個球團都可以來跟你接觸，你可提高身價。這兩個制度在國內的職業聯盟完全沒有，沒有這些東西，經紀人有通天的本領也不能拿球團怎樣，所以要先把聯盟的制度，至少仲裁跟自由球員的制度先建立起來，事實上聯盟也應該開始考慮這樣的制度了。

陳：自由球員有自由球員的制度，那仲裁有既定的制度嗎？

B：球員只要在該球團打了三年的球，就是自由球員一半的時間就有仲裁的機會，每年都可以仲裁，當然這中間如果球團給你的數字你接受，你也可以不再提出仲裁，球團也可以趁這個機會跟球員簽個長約，讓球員一次就同意，甚至超過你自由球員的年限都可以，在這之前的三年你每一年都有機會仲裁。

陳：運動經紀人這個職業在台灣的現況和發展如何？是否健全呢？

B：如果聯盟上述制度建立起來，便有經紀人存在的可能性，做經紀人一定要有相當的背景，第一點，一定要有運動的知識，對運動的熱愛。第二點，要有法律的背景，這牽涉到上法庭要有法律的背景，第三點，就是之前提到的稅制、財務規劃，

這方面要有基礎，有時候我覺得單一的人要做經紀人可能很難勝任，必須要組織成公司，因為一個人要懂法律、要懂運動、要懂財務，真的太難，所以必定是一個公司，裡面有各方面的人才，共同來經紀球員。

陳：美國的情形是這樣嗎？

B：是的，以其中一家知名的經紀公司來說，老闆是棒球員出身，他懂棒球，也拿到法律的學位，但是公司裡還是有其他人幫忙，而且美國發展的趨勢是經紀公司合併，變的越來越大，什麼項目都可以，因此很多小規模的公司就會被合併，但是合併對小公司而言也是一件好事，大公司付錢把你買下來代表你的經紀公司有潛力，所以很多小公司就等著被合併，說不定賺更多，被大公司合併其實也是好事情，像大公司規模就會越來越大，只有這家經紀公司算是個異數，因為就是棒球專門的經紀，所以對棒球選手來說，他們很願意跟他簽約是因為該公司相當專業，單獨服務他。

陳：所以美國現在的運動經紀市場狀況，區分為專門和綜合發展。

B：但是，綜合的公司還是多數。

陳：您覺得怎樣算是一個成功的經紀人？以國內跟國外的情況，成功的條件是什麼？或是經紀人需要經過哪些訓練？

B：我覺得要成為一個成功的經紀人，第一重點是要熱愛這個職業，不能只是為了賺錢，如果只是在商言商，我覺得很難獲得運動員的信任。第二點是要有專業的知識，這些專業知識我們剛剛講了很多，法律的各個項目都要有，所以必須要籌組一個公司，找很多人一起來做這樣的事，我覺得這才是有可能成功的。

陳：專業的部分請您列舉基本的技能和進階的能力。

B：這方面就國內而言，因為國內沒有運動經紀的經驗，就像我們轉播棒球一樣，所以當時我們借鏡國外，拿美國那一套模式教導導播、攝影師，他們在什麼情況下必須要做什麼樣的動作，要拍攝什麼樣的鏡頭，不過運動經紀在國內根本查不到過去的資料，從零開始，其實應該借鏡國外，不管是日本、美國也好，雖然日本的運動經紀並不盛行，但是日本有工會，有保護球員的方式，也有自由球員制度這方面還是可以借鏡。像職業運動的經營都應該去借鏡，我當時建議聯盟去找國外的顧問，花不了多少錢，請他來協助我們，美國這種人才太多了，藉由成功的經驗吸收，一次把他走到對的路上去，就像我們的棒球，我一直認為找國外的教練不要覺得丟臉，別人好就把他找來，對你有幫助就找來，這方面我們還是非常封閉。

陳：如果將國外的制度引進國門，比如說專業技能跟國內配合會不會有些不適合？

B：當然不是完全效法國外制度，只是把他的經驗帶進來跟國內現實的環境比較後再來做一些改變。

陳：你剛剛提到經紀人需求的部分還是以職業選手的需求度為最高，那麼非職業卻在國際賽事奪得佳績的選手也需要運動經紀嗎？

B：其實業餘跟職業已經很難分辨了，在棒球界根本沒有職業跟業餘的分別了。國際

比賽任何選手都可以參加，跆拳道根本沒有業餘和職業之分。只是視他們為來的發展，如果真的以跆拳道為職業的話，如果他需要一個經紀人，當然還是可以；如果將來走教學或是走研究學術路線，那麼根本不需要，只是視其的需要量是不是真的需要；甚至他將來要走演藝、綜藝的路線，他又需要一個經紀人，只是跟運動經紀人是不一樣的。

陳：對於台灣發展運動經紀證照制度您有什麼看法？您支持嗎？

B：我非常支持，我覺得要有一個健全的體育環境，運動經紀人絕對有他存在的必要性。現在我們的選手到國外去，在國內很多幫忙處理參賽事宜的是他的教練、父母或是長輩們，甚至還有些是媒體記者，都不是專業合格的人來做這些事情。所以當我在體委會參加一個會議時，我就建議如果現階段經紀人制度在國內沒有成立，體委會應該出面成立一個諮詢的單位，運動員如果有這方面的需要的時候，可以有個地方去，不至於在那裡瞎子摸象，只會問一些學校教練、校長，應該由體委會出面找專家為他諮詢，不是為了賺錢，而是如果運動員有任何問題，體委會來幫忙你，站在輔導的立場，給他一些幫助，當作將來經紀人成立的一個橋樑，等到經紀人制度完全成立了，國內有這些經紀公司出現，然後再取消都沒有關係。

陳：台灣發展運動經紀人制度的方向，您認為應該是如何。

B：因為在台灣稱的上是職業運動的只有棒球，就從棒球項目的運動經紀人開始，然後在慢慢延伸到籃球、高爾夫球，慢慢一點點的從小發展到大，從現有的職業棒球開始，這是最簡單的，當然最主要的先把棒球這個制度先健全起來，再來談經紀。

陳：如果真的建立起運動經紀制度之後，運動經紀公司會優先錄用有經紀證照的人嗎？

B：問題應該是證照要如何去核定，國內誰具有核定證照的資格，這要看體委會還是教育部體育司等單位誰有這個資格，另外，怎麼去確定考照的人有資格做經紀人，怎麼有資格去拿這個證照，整個取得的標準在哪裡？這就是我提到的由體委會先成立一個諮詢單位，作為經紀人制度或是公司成立之前的一個機制，先從諮詢單位開始，以後證照可能由該單位來核定，訂定一個審核的標準，這樣就很方便。不然什麼都沒有，突然有人說我是經紀人；或是說我有資格，要求政府發一個證照，發照單位也不知從何發起；或是你具有法律的背景，或者有律師執照就可以發給你經紀人證照，這樣是不行的。

陳：最後想請問你對於運動經紀人制度有沒有其他的建議，或是可以讓政府或研究單位做參考的？

B：這條路該怎麼走下去，需要各方面的配合，大家不要把經紀人視為毒蛇猛獸，他其實只是一個角色的扮演，而這個角色在整個運動界是必定要有的，缺了這一角，運動的產業可能就會不完整，他是中間的一份子，所以大家要正視這個問題，遲早這個問題要浮上檯面，因為將來如果沒有經紀人，球員永遠是被欺負的，他們的權益永遠沒辦法伸張，會變成這樣的一個情況，球團永遠是強勢的，所以我



們要讓經紀人自然產生，產生以後這就是一個很完整的大家庭，然後整個大環境才能蓬勃發展起來。所以當然要有個正確的觀念是經紀人不是完全為了來賺錢，經紀人要成功必須熱愛運動產業，還要具備專業的知識。只是，講起來很簡單，執行起來是蠻困難的，尤其在剛開始的時候，一定會有很多問題，但是一定要往這個路上走，中間發生問題不要在乎，現階段會發生很多問題和錯誤，沒有關係，必須要去面對，把他解決了，將來才會成功。

### 訪談紀錄 C

日期：2005年2月17日

時間：1.5小時

地點：台北縣某律師事務所

受訪者背景介紹：

H. C先生：學界代表，目前為資深律師，對國際運動經紀人之規範有深入研究，以其專業背景完成多篇與運動相關之期刊論文，並出版運動法律相關書籍。

訪談者：陳美燕-“陳”代

紀錄者：江宛彝

觀察者：潘永盛

陳：以律師的專業角度來看，運動經紀人的職業定位一般是定位在哪種層級？應該是屬於白領階級還是藍領階級。

C：一般來說都是白領階級，因為國外大部分的運動經紀人都是律師，還規定必須要具有受過四年制大學教育畢業的資格才可以登錄成為經紀人，一般大學畢業都是屬於中產階級的定位。

陳：以美國來說，規定運動經紀人一定要大學畢業，除了大學畢業，去登錄的時候還有沒有其他的資格限制或是其他的規範？

C：2001年美國有一個全國州法委員會，他們統一個運動經紀人法案，不過只是參考性質，因為美國各州立法，所以這只是為了讓各州有個統一的參考，所以並沒有法律效益，當中有提出一些資格，當然各州都可以提，譬如說有一個申請書裡面規定一些基本事項，比如說姓名、主事務所，因為該經紀人可能在別州也有註冊；還有受過什麼樣的正式訓練、以前的職業經驗是什麼、教育背景，甚至還要求不能有任何違反法律的行為、犯罪紀錄，諸如此類。

陳：現在台灣很多運動管理、休閒相關系所，有時候各系所學生養成的目標都不太一樣，到了市場當然還是很混亂，現在的市場慢慢看重運動經紀這一塊，可是很多人會把他跟演藝經紀混為一談，當然政府以及體委會有的考量是是否要設立一個法或是一個規定來規範慢慢產生的現象，但是我詢問勞委會和職訓局的結果，職訓局說有規範外國經紀人的法令，可是國內完全沒有；然後查了行業別，當中有演藝經紀人、保險經紀人、土地經紀人、不動產經紀人，可是就是沒有運動經紀，

像剛剛提到的美國的法，可能是一個不成文的規定，或是約束，或是習慣，台灣有沒有可能有這樣一個；或是說我們將運動經紀放在某個行業別，就您的認知，我們應該循何種管道去實行。

- C：行業別應該是勞委會可以認定，基本上是這個行業還沒成熟，人數也不夠多，所以也不會想把運動經紀人列入一個行業。
- 陳：這樣的話，如果有一些勞資糾紛的時候，有管理的依據嗎？因為現在很多人打著運動經紀人的名號在市場上游走。
- C：基本上是沒有問題的，因為經紀契約也是契約，契約就法律而言，不一定要民法有規定，因為民法訂很多類型，除了這些類型，我們還可以去創造其他的契約類型。
- 陳：如果我們要登記這個行業別、這個名稱，職訓局方面會提出一些關於運動經紀人職業劃分的問題。
- C：從法律的觀點看來這不是問題。如果有修過民法概論就知道，法律上的人就是分兩種，自然人跟法人；法人就是比如說公司組織就是一種法人，那這兩種在國外也是這樣分，也都是可以當運動經紀人。
- 陳：所以他的定位可以是個人，也可以是公司，或是合夥，所以都是可以的。
- 陳：就您的了解，如果今天要培養一個學生走運動經紀這塊，就法學的部分，您覺得有哪些課程或是領域的專業知識是必備的？
- C：要視運動經紀人要提供哪些服務，比如美國有人形容經紀人要「如兄如父」，就是經紀人要照顧你，甚至包括你的家庭，有時候一些醫學的問題，律師也沒辦法處理，也許經紀人也要具備這方面的知識；法律知識我覺得這應該是基礎能力。美國跟台灣不太一樣，因為美國的法學院是大學畢業後再去攻讀，跟台灣不一樣，台灣現在學習美國的制度，就是學士畢業後，雖然不是學法律出身卻對法律感興趣，就去讀研究所，研究所讀的跟大學法律系所學的是一樣的，只是還要交碩士論文，這個就是學習美國的制度。基本上牽涉到談判，經紀人的對手又是大公司，經紀人是代表球員跟球隊談，球隊就是財團，一定會有許多律師，如果是美國，隨便一份契約是沒有人看的懂的，不但內容繁多，而且裡頭牽涉到很多法律概念，若是沒有法律背景，怎麼代表球員去爭取到好的待遇。
- 陳：有一些國家把運動經紀人分工分的較細，有心理諮商、生涯規劃、商業談判和行銷，大概就分成這四大領域，證照或課程規劃有沒有可能往這四個方向走？各司其職，四者間無法相互替代，這樣子的規範可不可行。
- C：是可以做，但是我們的市場沒有這麼大，其實在美國也有這樣的情況，實際登錄的經紀人，跟需要的球員幾乎是不成比例，如果我們這樣細分下去，不知道機會會不會更少。
- 陳：在資格檢定方面，律師的資格檢定只有考一些科目，考完通過就具備了律師資格，是每科都考核還是有分不同的領域考試。
- C：沒有分領域，但主要的科目都考核，其他比如說智慧財產權，或是很多商標專

利就要自己努力，像醫事法也是很專門的領域，就要看自己的興趣。

陳：一般你們考試考幾個科目？

C：憲法，憲法共同的，然後國文，還有民、刑法，商事法、國際司法等，我記得是九科左右，是國家舉辦的考試。

陳：以奧運奪牌的選手來講，很多演藝公司的經紀人來接觸，提出簽定演藝約的邀請，運動員們擔心不知道簽約了之後會有什麼樣的結果，有個運動員認為未來有沒有可能有一個這樣的網站可以去查詢，不知道過去有沒有相關的參考方式？

C：好像有，聽說是法務部的官方網站。

陳：以您的立場來講，如果我今天舉辦一個運動經紀人養成或是考試的活動，不是官方也不是私人，是由一個非營利組織來辦的話，他的司法性是被許可的嗎？

C：加州規定經紀人的資訊要由州政府統一公佈，經紀人跟球員接洽的時候，要告知運動員這個訊息，運動員便可以到官方得到這些資訊。

陳：如果是非營利組織在架構這樣的課程、網站，基本上他的公信力會如何？

C：政府授權就沒有問題，法律有授權就沒問題，比如說我們有個仲裁協會，那仲裁的判斷效力是跟法院一樣的，這也是一個民間組織，法律授權他可以做這些判斷。

陳：最近觀察中國大陸的狀況，他們是每一個省都有一個規定，等於是政府在集中管理，他們稱運動經紀人為「體育經紀人」，現在就變成我們的球員到中國大陸打球，可能帶著他的經紀人過去，可是他必須透過那邊經紀人來做，以這樣來講，現在很多外國經紀人來台灣好像不需要透過這樣的機制，如果在一個國際認可的情形下，譬如 WTO 的機制，無論是運動經紀人、運動服務業也好，可能是一個中國承認的認證？

C：我現在看到經紀人的規定分成好幾個層次，一種就是現在講的國際性的，比如說國際足總，他用一個國際性運動單項協會的力量，規定只能跟有和協會註冊的經紀人合作，要不然就處罰，因為國際足總本身是一個很有影響力的組織，所以這樣規定對各國的足球協會都會有影響。另外一個層次是國內立法，就是我們打算進行的，國內立法在美國也分兩種不同的趨勢，比如加州是不區分的，像統一州法還有佛羅里達州，他是限制跟學生選手的接觸，其實這簡單講都是牽涉到利益，因為美國大學在這一塊有很大的利益，所以如果允許那些球探隨便把選手挖角跟職業球隊簽約，運動員就不能幫學校打球，所以他們就會變成一個利益團體，就會遊說成立這樣的一個限制，限制經紀人跟學生選手的接觸。

陳：如果體委會有一個正式的法條出來的話，無論是管理辦法也好、政策辦法也好，他的母法可能就是我們的國民體育法，那法條的規範會有多廣，力量會有多大？第二是企業成不承認這樣的法條？私人企業可能不理會，我聘的人都可以執行，那麼這個法有沒有其約束力。

C：如果單就只國民體育法的話，本身他是沒什麼效力的，因為大部分是行政組織的規定，還有一些訓示性，美國是一個單獨的立法，而且有一個我覺得可能在台

- 灣不見得行的通的規定，像佛羅里達州的建議是違反這個法就是違反者，要被處罰 25000 美金。
- 陳：那我們的民法呢？
- C：這也一樣是民事規定，只是美國可以規定你違反我就把你當成違法行為。所以不能把國民體育法當作法源，要促成的話直接另外立法。像不動產、保險經紀人，都是一個單獨立法。
- 陳：應該由哪個單位來做？體委會有沒有這個權責來做？
- C：應該是這個法規的主管機關，像不動產就內政部，保險就財政部。
- 陳：以台灣市場性來看，運動經紀人才是有需要的，那麼證照或制度是不是需要？以您法律的角度來看可行性有多高。
- C：法律也是要考慮社會的需要，比如說剛剛提到的不動產經紀人，以前賣房子誰在找經紀人，都是自己登廣告，可是現在絕大多數都是找仲介，所以說一個實際社會活動很頻繁的、影響層面比較廣的，這時候法律介入才有必要性、需要性；如果我們的體育經紀不是很頻繁，只有少數個案，那麼大費周章立一個法律，實用性會比較少。
- 陳：這是市場大小的問題，另外，還有市場獨占的問題，以棒球來講，運動員大多在和球團簽約時，球團就包下了經紀的工作，以這樣的現象，您的看法如何？
- C：所以才會看起來個案很少，好像還是有立法的需要，像台灣會透過教練，在美國是不行的，所以經紀人必須是獨立，不能跟別人有利益糾葛的，這樣才能專心替球員服務，在努力當中得到你應有的報酬，就不能給教練好處，或是跟球團有關的人或組織有利益接觸。
- 陳：有個現象是有些球員到國外，找不起國外的經紀人，可是國內又沒有經紀人可以協助，變成自己就比較辛苦，有沒有可能經紀人到國外去考試，我考國外的證照，回來台灣之後國內會認定嗎？
- C：因為台灣沒有法律限制，所以不會發生認定的問題。
- 陳：所以如果台灣無法可管的話，基本上還是可以的。
- C：對，如果有像美國那樣的建議，像你剛剛提到的球團去控制整個交易活動，這樣的情況就可以避免，視為犯罪台灣可能不行，但是罰款應該還是可以的。
- 陳：再回到人才培育這塊，就律師來講要考九科，從這九科當中，您覺得哪一些是基本而且運動經紀人應該要修讀過的或是要考試過的科目？如果未來以走談判來講的話。
- C：大概就是民法概要或是運動法，商事法應該是比較不需要，但是民法是基礎的東西，應該要考。
- 陳：如果要跟外國球隊的球團或是外國的經紀人洽談的時候，除了剛剛那幾個法律常識外，還有沒有其他在國際的部分。
- C：應該要有比較好的英文能力，像公證人屬於法院的人員，要考公證人，就是要考英文，如果你要覺得要加上這部分，可以加考英文，法律就比較沒有辦法，因

為即使是我們學法律的，若不去看法律也不見得會了解，就是要自己充實，其實這個應該是往後在職訓練的問題，比如說幾年以後或是每年，你要參加一個研習才可以繼續維持你的職位，像佛羅里達的登錄期限是兩年，期限到了就要延長，並且要提出為什麼可以延長，他也具有再審核你的權力。

陳：是州政府審核嗎？

C：不一定，如果政府授權給某個協會的話就會是該協會審核。

陳：目前政府只願意幫忙立法的部分，政府想要控管卻又怕麻煩，所以希望公正第三者去控管，但是這又牽扯到台灣的非營利組織非常多，個別授證也很多，和運動產業有關的有場館經紀人，他們也在辦理授證，裁判就不用講了，一天到晚授證，很多時候授證滿天飛，市場根本不認可，所以我們希望在運動經紀人的規劃上可以嚴謹一點，甚至提醒我們這個領域的學生要重視法律的部分或者是重視人力資源的部分，這個其實都是他們的資源，要好好學。那就您所知，美國在培訓方面還有沒有其他規定？

C：培訓我倒沒看過，因為就像你的資歷整合，我是沒看到有要求考試，當然每個國家情況不一樣，我們可以有自己做法，因為考試有時候是比較困難的，因為經紀人可能提供各種不同的服務，要如何把經紀人最需要的知識訂出來。

陳：我們訪談資深運動經紀人時，他們說如果這個法通過的話，那他們也就還要回去考試，這樣的問題我們在規範的時候，能不能設立資深條款？

C：像美國的NBPA有規定四年至大學畢業，但是如果你有其他相當的資歷，經過他審核，替代這個學歷也可以。

陳：以你看美國的規定有沒有提到說運動經紀人的薪資或是佣金是怎麼來的？運動經紀人跟他的運動員在協調的時候，通常是怎麼去算這個費用？

C：如果是每個職業聯盟的話就有限制，會有一個上限，但是如果不是屬於職業運動的，比如說業餘的，就要視協商的內容而定，但是在美國至少有一個很重要的要求，就是資訊公開，我所簽的什麼契約、收到了什麼好處，都要做成紀錄，這紀錄要保存五年。

陳：這個紀錄需不需要報告到主管單位？比如說政府。

C：是沒有明文規定要報告，但是主管單位可以隨時檢查。

陳：我看國內可能不太容易，我們訪問了幾個運動員，也就是我們認為他有需要擁有經紀人的運動員，他們的反應有很多，有的覺得說我還不夠資格，也就是錢還沒賺到那個層級，所以還不需要；有的是說球團幫我處理，所以也沒這個需要；有一些是這個錢我讓自己人賺，爸爸、哥哥、親朋好友就是經紀人，台灣目前的現象是這樣。可能百分之五我們都覺得太多，他們也會覺得太多。

C：這個應該是跟我們能給的不多有關係，像在美國運動員得到比較多，球員當然願意給比較高的佣金，這也跟我們國內願意給的薪資有關，給你一千萬，給別人一百萬、二百萬並不離譜，至少我還有八百萬，但是如果我只能拿到一百多萬，抽成後就剩下沒多少。

- 陳：台灣一些旅外球員在當兵就必須找經紀人，他們就必須要簽定經紀約了，而且常常吃虧，這是我看到的部分，所以為什麼不讓專業一點的人來幫他們處理呢？
- C：這也跟球員自己的觀念有關，你認為專業對你重不重要，其實跟我們的文化也有關係，像我們律師這個行業，還是有人認為律師非專業。
- 陳：在法方面，你剛剛提到除非是獨立立法，否則沒有辦法去規範市場一定要買帳？
- C：還要看主管機關執法的決心，比如說很多人沒有律師執照，他還是在從事法律服務的行業，可是主管機關很少主動去管，除非發生問題。所以你訂了法，主管機關要不要去執行，這也是很重要的層面。
- 陳：原本主管跟我洽談時是很有決心要有一個這樣的法出來，可是現在也面臨到主管機關要合併為教育部，到時候就是說可能到立法的時候，是教育部裡面來規範，這樣解讀是對的嗎？
- C：對。國民體育法當初會訂就是因為體育司從社會體育這部分移到體委會，那學校體育還是歸教育部。
- 陳：如果以運動經紀來講，國外 NCAA 的球員有部分解禁，以台灣來說，因為很多運動員都具學生身分，這個規定就行不通嗎？
- C：對。因為美國大學運動對大學的財源有相當大的幫助，台灣並沒有，所以學校不會在意這個部分，現在學校財源也不足，如果這部分可以成為一個財源的話，學校就會重視，他就會要求限制。
- 陳：所以如果站在法律的規定，今天立法出來卻沒有規範，經紀人還是可以去找球員兼學生身分的人，那大學可不可以規範限制？
- C：可以。
- 陳：不會跟我們訂的法抵觸嗎？
- C：要看他規定到什麼程度，這會牽涉到另外一個問題，因為很多體育專長的學生進入學校拿獎學金，但是這個關係是什麼關係，我書裡有提到，這個很模糊，我們能不能限制你不要打球、跟職業球隊的接觸，你不幫我打球，我能把你退學嗎？或者你中途轉學，我能不能限制你，這牽涉到法律問題就很複雜。
- 陳：我們之前訪談一位選手，他有提到很多活動都是透過學校來邀請，學校是不是有這個義務來幫你接洽？學校的好處又在哪裡？可不可以要求他去參加一個活動，30%要給學校？
- C：可以。如果他成年的話，先跟學校簽個契約，我覺得學校也應該這麼做，這也算幫忙學生，宣傳推廣學生，學生願意回饋給學校，這在法律上完全沒有問題。
- 陳：那學校是不是形同一個經紀單位呢？
- C：要看對經紀的定義，如果在美國應該是，照美國的制度，學校不應該去接這個工作，但是因為我們剛起步，學校只是起個帶頭作用，做一個良好的經紀示範。
- 陳：如果說今天運動員他有個經紀人了，那學校這邊是不是要跟經紀人去談？
- C：對。不過這個學校要小心，不要跟學生產生糾紛。
- 陳：請您舉幾個常發生糾紛的例子，無論是運動經紀人跟球員之間或是運動經紀人跟

球團之間。

C：這邊有個例子，經紀人給這個球員投資建議，經紀人跟球員保證退休後有三百萬，等到球員退休的時候，他的投資一毛不值，球員就去告經紀人，那個案子最後球員敗訴，球員沒有注意到所謂的消費時效，可能就是拖的太久。有些人不懂法律的規範，就私底下一直跟對方談判，沒有立即採取法律行動，就把時效給拖過去了，最後那個球員也是什麼都沒有。其實球員有經紀人，因為經紀人不一定是律師，所以應該要和懂法律的人保持聯繫。

陳：其實這個研究做到後面也有一些考量，包括台灣市場的大小、獨占性、市場共識，這是我比較常看到的幾個現象。

C：對，那時候我也是在思考台灣是不是夠成熟，但是不制定，選手又常常吃虧。

陳：制定之後總有用到的一天，可是等要用到的那天，已經過了很多年了。

C：其實這個很正常，我舉個例子，我們的民法，在大陸民國 17 年訂的，即使到目前為止，還是有人打電話來問說女孩子能不能繼承，其實女性在民國 17 年民法訂的時候就有繼承權，所以這個無所謂，因為法律定了以後到真正變成一個制度，都要用超過一百年的眼光去看，像勞動基準法也是，民國 73 年訂的，到現在整個勞動法還是不成熟。

陳：台灣比較重要的體育相關法是國民體育法嗎？

C：國民體育法當然可算是體育領域比較重要的法律，但是實際影響的層面沒有這麼大，因為都是宣示性或是行政組織的規定，不是對於什麼具體行為的行為類型去規範他。

陳：如果我要獨立立法的話，今天體委會要立這個法，首先必須要把法律訂出來，下一步又該如何？

C：應該開幾場公聽會，然後再送行政院院會，通過之後就送立法院，立法院通過後再總統公佈。

陳：我們的運動傷害防護員應該也是這個方式。這是很長的一條路。

C：對，排法案，不重要不見得可以排到。

陳：可是我觀察運動傷害防護條例，防護員授證的法，好像也是經過這樣的歷程，可是市場還是不承認。

C：因為沒有罰則，罰責是一個很重要的工具。把他規定為犯罪可能不可行，用行政處罰的方式應該是可以的。

陳：也就是說該公司或該單位如果聘了沒有證照的人，發現的話就是處罰罰款。

C：勞動基準法也有相關處罰，本身也有一些刑罰的規定，不過現在主管機關大部分用的都是行政罰，就是用罰金的方式。

陳：因為那個是目前會裡獨立立法的一個蠻重要的指標，所以現在講到獨立立法都會比較擔心收不到市場實質的效果，變成把這個制度封鎖了。你剛剛提到一個很重要是沒有罰責，所以球團還是用實習生，因為實習生不用錢，很多球隊還是用實習生的防護員，未來可能也不一定是運動經紀，可能是球隊的管理，也是可以

去做，變成說好像也只要實習生，那這些實習生就壓擠到真正有證照的人的工作機會，防護員的是這樣子，我們也在避免做類似的規劃。

C：防護員基本上已經牽涉到跟醫療有關的，像醫生沒有醫生執照也是會被處罰。

陳：可是一般的認知就認為這不需要專業，就我們的經驗，好像防護員會包紮、會處理、會按摩，幾乎就可以了，好像這些學生就可以做了，不需要聘有正式執照的人，可是站在您的角度，您就覺得牽扯到醫療行為，只是還沒發生糾紛。

陳：很多醫師和復健師不可能跟著球隊跑，可是傷害防護員或是實習的學生可以這麼做，所以防護員只要讓運動員獲得立即的舒緩，之後再找復健師、醫師就可以了，可是有時候就像您講的，球場上處理不當就發生問題了。

C：如果萬一真的發生狀況，球團也要負責。

陳：目前您有看過類似的糾紛嗎？

C：目前運動員的法律觀念都還不夠，以前好像有一學期有運動員來修我的課，我當時告訴他們不用太乖，不要把訴訟當做一件很嚴重的事情，該保護自己的權利就應該去告，國內的運動員好像都比較乖，從小教育就是要服從，很多人都有這種觀念，可是你不能因為怕麻煩就不顧自己的權利，麻煩可能還可以因此得到一大筆賠償金，不採取行動就什麼都沒有。

陳：以我們學校來講，很多學生運動員休學的原因都是運動傷害，背後的故事其實很多，像剛剛提到的，不懂得爭取自己的權利，過度訓練就受傷了。

#### 訪談紀錄 D

日期：2005 年 1 月 25 日

時間：1 小時

地點：桃園縣某體育學院會議室

受訪者背景介紹：

- I. D 先生：產業界（運動選手）代表，國內跆拳道頂尖選手，媒體曝光率高，常有企業廠商或機關團體邀請參加公益活動、擔任活動或產品代言人的機會。

訪談者：陳月娥-“陳”代

紀錄兼觀察者：江宛彝

陳：在切入主題前希望你能先談談你的背景以及過去運動的經驗和成績，再說明你和目前的運動經紀公司或運動經紀人的關係，而你又是如何跟他們做第一步的接觸的。

D：會考慮到或許需要運動經紀人這個問題是因為從一個國際賽事結束歸國後，很多不同類型的代言紛紛找上門，一開始多數是官方的活動，但後來越來越多五花八門的邀約，我除了覺得在自己的行程安排上很困難之外，也很擔心當中是否有



詐，雖然在初期還有跆拳道協會幫忙把關，但是，除了歷時太久，又覺得自己並不能實際給協會支持，更重要的是我並不想影響我的課業，又不想因為找了運動經紀人而給人過於商業化的印象，所以漸漸打消了尋找運動經紀人的念頭。

陳：所以你目前為止還是沒有經紀人替你打理工作，但是你有實際接觸過嗎？

D：現在的確是沒有經紀人在替我打理，但我有跟他們接觸過。

陳：那麼是你自己想去接觸運動經紀這個行業，還是有經紀人或是經紀公司主動找上門呢？

D：事實上這些經紀公司或是經紀人好像都認為我們都已經有經紀約了，所以反而沒有動作，會和經紀公司有第一次的接觸是因為一次合約上的問題，所以透過一個已經有經紀約的學長諮詢了相關的問題。

陳：那麼你諮詢的對象是學長還是學長所屬的運動經紀公司呢？

D：一開始還是先向學長打聽，後來才和他所屬的運動經紀公司取得聯繫，進而向他們諮詢合約的相關問題。所以，合約的問題讓我開始思考或許需要經紀公司的這個問題。

陳：所以經紀公司基於你最重要的功能就是合約的處理嗎？除此之外還有其他功能嗎？

D：目前是如此，還有可以替我過濾通告，但是後來的接觸也漸漸減少了。事實上在諮詢那份合約之前這個，這個經紀公司就有意和我簽約，不過很多廠商其實都是直接和我連絡，透過經紀公司的反而是少數，而且之後的活動我也因為個人生涯計畫的因素而參與不多，一旦簽約可能因此而大受影響，因此，基於以上種種原因最後還是覺得沒有必要和運動經紀公司簽定經紀約。

陳：所以你個人並沒有意願和經紀公司合作嗎？和之前那個經紀公司也僅有一開始那個合約的合作，向他們諮詢，並且單就那個活動抽成。

D：是的，所以後來也沒有加入這家公司。國外運動行銷是如何的運作我並不了解，但就我看來，在國內要懂得運用媒體的力量才是好的行銷之道，國內的運動經紀公司在這方面可能力量稍嫌薄弱，因為影響範圍較小所以能做到的不多。

陳：所以你認為國內的經紀公司還欠缺些什麼？

D：我想是專業吧。

陳：有沒有可能是你的需求和運動經紀公司的目的有所抵觸，也就是你提到關於運用媒體的主動性問題，你認為國外的運動經紀公司比較可以掌握嗎？

D：我認為應該是如此，因為經紀公司總是無法第一時間和媒體取得聯繫，最後媒體還是直接連絡我。據我所知，國內經紀公司多數是替運動員和廠商牽線，擔任代言的工作，或者是替運動員尋找贊助經費，因為運動員是沒辦法主動去做這些動作的，這是國內經紀公司的優點。但是，贊助運動員的公司並不清楚他所投資的運動員成績如何或是對公司本身是否有益等等。另外運動員的價值也沒有因此而提高，像是本身的形象或是曝光率，如果這點能做到，我相信企業就會主動提出贊助的邀約。

陳：所以你日後對於運動經紀人的需求除了上述的過濾通告和合約處理之外，還有其他的需要嗎？

D：因為我並不是職業的選手，除了打球和練習之外其他的時間都可以利用，像我一樣的一般選手，除了練習外還要讀書，這兩者已經花了我們生活中大半的時間，因此經紀公司和我們簽約後，運動員能配合的也不多，經紀公司也頂多就是替運動員找些贊助，並且從中取得一些費用，利潤並不豐厚。

陳：所以你認為相對於職業選手，像你們這樣非職業的選手，因為具多重身分，可能因此比較不需要專職的經紀人或經紀公司？

D：相較之下應該是，除非你想朝職業發展或是轉型。但是如果運動員想當明星、想成為演員，國外其實有很多這樣的例子，但是對國內的運動經紀公司而言，跨越了他們的經營範疇，可能就無法做到這樣的規劃了。

陳：那你覺得國外這樣的規劃如何？

D：我認為這樣的規劃可以讓運動員的工作更多元化，但是現在國內的經紀公司好像還不具這樣的實力，因為對於演藝方面的環境好像不是這麼熟悉。

陳：其實如同你之前提到的專業問題，能力應該是一大問題，目前運動經紀公司好像還無法讓運動員朝多元化發展，也就是他們仍欠缺專業和多元發展的能力。

陳：無論是從你自己或是你認識的一些人，就你所知，國內的運動經紀人他的工作包含哪些項目，而運動經紀人又在他的工作中扮演了什麼樣的角色。

D：國內我了解的並不多，只有對於前述那位學長的狀況比較了解。由於他參與的項目並非主流的運動，而且無論是比賽的報名費或是賽程中的花費都很可觀，一次的報名費可能就要一萬美元，所以他不得不和經紀公司簽約，而且得接受公司抽將近五成的佣金，因為那些費用不是一般選手能負擔的。除此之外尋找贊助商和一些零星的花費，如活動記者會、參賽記者會、專屬辦公室等支出，也都是由經紀公司打理。藉由活動參與或是尋找贊助商，讓雙方都有獲利。

另外，還有對他未來的發展都替他做了規劃，像是在運動生涯期間要做那些訓練、參與那些賽事、幾歲退休等等，互相協調要朝哪一方向發展。

陳：負責他這個案子的單位，你認為是經紀公司還是經紀人？

D：經紀公司。其實這家公司原本的業務不只是運動經紀這個部份，他們是以行銷、公關之類的活動起家的，公司部門相當多元，運動經紀只是其中一環，一直到學長的加入，運動經紀這個區塊才被獨立出來，而有了運動行銷部門，目前這個部門大約有四個人左右。

陳：你對國外運動經紀的情況了解嗎？

D：不是很了解，但是相當感興趣。他們是如何做到讓選手獲利這麼多，我思考的結果，問題還是出在台灣的市場真的太小了，國外幅員廣闊，只要有少部份的人支持就已經為數可觀，國內的市場怎麼樣也無法匹敵，而且也很難像國外簽定的經紀約一樣具有國際觀，怎麼樣發展都還是侷限在國內，不像歐美的運動員能夠跨越國界。

- 陳：因此你認為運動經紀制度應該讓選手發展更加寬廣、更加具有世界性嗎？
- D：重點是運動員要有走出去的能力。
- 陳：有一定的條件支持之後，要發展到國際化，運動經紀才比較有前瞻性。
- D：我同意你的看法。而且我們的運動還有努力空間，光是奪牌率和一般國家相較之下，真的是太低了，也因此國內的運動意識無法提升。
- 陳：你覺得台灣的運動經紀現況或是發展如何？健全嗎？
- D：其實我並不是很了解國內的狀況，但總覺得還缺少些什麼，可能是我認為很重要的專業性。
- 陳：你覺得目前國內的經紀公司掌握媒體的敏感度還不夠，你指的全方位，除了媒體能力不夠，運動經紀公司應該要有的全方位還有什麼？
- D：我真的不是很了解，但就我自己而言，像是之前提到合約的專業能力，諮詢後經紀公司主動的提出由他們出面洽談的要求，並提出要替我爭取更好的條件，但後來事與願違，或許是因為對方公司的態度較為強硬，而且熟悉運動產業，所以相對較為嚴苛，如果是一般企業，可能就不會碰到上述問題。
- 陳：為什麼你會有如果是一般企業，經紀公司會比較容易洽談的想法？
- D：因為他們大多對運動產業不太熟悉，而且幾乎只有提出贊助方面的配合，因為贊助既可節稅又可幫助運動員，代言反而比較少，相對運動員的價值還是沒有獲得提升。如果真有代言，也是以職業選手為主，而且以國內的商品代言為主，像我們這樣一般的選手或是具多重身分的選手就比較沒有這些機會，職業選手還是較吃香，像國內也有一個知名的籃球選手轉行進軍演藝圈，但他的狀況又比較不一樣，因為他的經紀約是由演藝界的經紀人負責。
- 陳：那麼你對於某知名運動廠牌和國內許多籃球員簽約有什麼看法？
- D：就好像這個運動廠牌就是他們的經紀人一樣了，但就我所知這些運動員並沒有經費，但是有配品，畢竟現在國內並沒有職業籃球，所以廠商其實都很聰明，也算是各取所需，球員至少獲得了產品，而產商並沒有損失，更可因此達到宣傳效果。
- 陳：那你自己的情形呢？
- D：在我有了比較多的資源後，再回過頭看以前真的覺得很可惜，運動員其實可以創造無限的商機，但卻侷限於公司給的資於。像我也只有在大賽的前一年才得到產商的配品，也沒有因此而簽約，但就我所知他們會和一些籃球員簽約，至於是否有金錢上的資助我就不清楚了，但是我知道表現較好的運動員是會有一些微薄的營養金。
- 陳：你現在回過頭來看覺得值不值得？
- D：蠻不值得的。但是運動員基於一股對於運動的熱愛，也就不會計較太多，所以我認為各個球隊都應該有一個經紀公司協助經紀事務，無論是職業或是一般球隊，都需要一個團隊、一個經紀公司來協助，至少在和廠商協商時可以有一個比較強大的力量和對方協商，藉以產生競爭力，而現在台灣的籃球在這方面的工作，幾乎就是兩家國際知名運動廠商的天下。

陳：國內運動廠商配品的情形，主要是和單一球員簽約還是球團呢？而你是認為球團公司應該要有人負責相關事宜嗎？

D：因為我覺得球團公司應該負起擔任經紀人的責任，既然要談配品就針對全隊的權益下去協調，不但球團省錢，省下來的錢也可以回饋到球員身上，有益無害。

陳：如果是像你一樣的一般選手又該如何是好？

D：可以學校的名義協商，我本身之前也簽了一個贊助約，我提出的附帶條件就是希望可以連我就讀的學校一起贊助，我覺得會比較值得。

陳：你有這樣回饋學校的心真的很值得嘉許，但相對的學校要如何幫助你呢？因為畢竟學校和球團公司還是不一樣。

D：學校其實在很多事情對我的幫忙真的很足夠了，但就像你所說，學校並不是球團公司，如果幫你推銷或是接洽活動，並不是很適合，這樣學校也失去了該有的感覺。

陳：你覺得怎樣算一個成功的運動經紀人？成功的條件應該是怎樣？

D：可以幫選手作出最好的規劃，甚至選手忽然結束運動生涯都要能馬上作出決策，就好像是保險一樣，是運動員的保障，另外還要替運動員爭取最佳權益，跟電子媒體的關係也要好。

陳：電子媒體比較重要嗎？

D：我想是很重要的部份，如果可以多在電視頻道曝光，不是指三台或是無線台的體育新聞以及運動頻道，可以在其他的媒體多曝光的話對於運動員有很大的幫助。

陳：你覺得成功的運動經紀人應該需要受過哪些訓練？

D：到國外學習其運作方式再引進回國內我想還蠻適合的，但是國內和國外的市場差異太大，國內市場真的太小，其實不是很適合運動經紀人生存，不如直接找選手擔任最快，或是運動員自行探訪有意願的廠商，這是因應現在國內市場我覺得不錯的方式。

陳：如果我們現在有心要從教育養成制度開始推展運動經紀人制度，你覺得除了學習國外制度之外，應該還要受過哪些訓練？有哪些較明確的科目嗎？

D：我覺得學校要多開相關的課程，像是運動經紀學的課，但真要我講出明確的科目，就演藝圈的經紀人看來，他們所謂科班出身的藝人，在校園內好像也沒有受過這樣的訓練，也是用經驗傳承的方式，所以如果可以針對演藝圈的制度加以研究，找尋出當中的法則並司法其程序，應該會是不錯的教材。

陳：演藝經紀人那一塊可以套用過來嗎？

D：我覺得可以，甚至是由演藝經紀人來經營運動員也可以，只是要更積極的建立運動員的重要性，畢竟在台灣大家喜歡看藝人，但是運動員的吸引力就少了一點。

陳：如果由演藝圈的經紀人來管理，運動員到最後可能像藝人一樣，你覺得這樣適合嗎？

D：當然不可以，因為運動員的舞台還是在運動場上。經紀人應該要去了解運動的性質和怎樣的安排對運動員最好，並且運用他們和媒體的關係讓球員有更多的曝

光，現在很多的運動節目做的都是皮毛，如果可以像國外的節目一樣，將運動帶入遊戲，將運動員帶入節目，突顯運動員自我能力，相信可以給人很多不一樣的感覺。

陳：所以用演藝節目的方式，把運動帶起來，用演藝圈的經紀環境來帶運動圈的經紀制度，只要他們對運動的重視多一點，你覺得是可行的。

D：當然。不過多數運動員對於上節目都有些排斥，但是如果是以有收入作為前提，說不定可以化解這個問題

陳：那你覺得運動經紀人應該必備哪些專業知識呢？你前面有提過課程的教授，那在專業方面除了合約，又應該包含些什麼？

D：我想若是運動經紀公司，法律顧問是很基本的一個成員，但如果是單一的經紀人，不隸屬任何公司的話，本身的法律涵養就要很豐富。

陳：國內經紀人的情況較少，你前面談到的多數是經紀公司的經驗，就你而言一個成功的經紀人他成功的條件有哪些？以你為例，身為你的經紀人該有哪些專業知識？

D：法律、運動知識還有媒體關係都是需要具備的。運動知識除了對運動的了解之外，還包含了解運動員的狀況，而媒體關係是我一直覺得很重要的一種能力。另外，對內以及對外的溝通能力，還有經紀人個人的人格都是我覺得很重要的能力。我所謂的人格，指的是良好的形象，這也是經紀人的工作，好的經紀人應該在談吐方面可以讓人感覺誠懇、有禮，還要有同理心，能和運動員站在同一陣線，不會只貪圖自身利益。

陳：那不適合的人格呢？就是他具有你提到過的任何專業知識，但是他的人格不符合你上述所提，那又是怎樣的狀態？

D：私生活不檢點或是素行不良，愛出入聲色場所都是。但是如果是為了工作上的需求，像是增進和傳媒或是廠商的情誼，只要不是太過離譜，也都還是能接受。

陳：除了人格，必備的專業知識，你認為要當一個成功的運動經紀人還需具備什麼呢？

D：應該是證書，但是國內現在好像還沒有這樣的制度。

陳：國內目前沒有，國外是以種類區分，可能有法律、媒體等其他種類。

陳：你在前面提到了證書，你覺得它具有重要性嗎？如果規劃相關制度，你覺得證照制度比較好嗎？

D：如果有證照存在當然重要，但是現在國內根本不存在這樣的制度，又如何突顯其重要性。而且我覺得證照制度不錯，畢竟有一定的考核制度，不會有過度氾濫的問題，而且也可以藉此衍生出一些對經紀人評判的標準，減少損失的機會。

陳：如果國內要發展運動經紀人證照制度，你會支持嗎？

D：當然，這樣一來一般的運動員要找運動經紀人的管道就出現了，而且也比較安心，不用顧慮太多，像以往可能都要透過朋友的幫忙請有信譽的經紀公司協助，一旦證照制度推行，就可以省去麻煩又不必擔心受怕。

陳：如果現在已經有運動經紀人證照制度了，你會怎麼找經紀人呢？

D：如果證照制度存在，應該就會有工會存在，那麼我想透過工會應該就可以得到很多關於運動經紀人的資訊。

陳：你指的是有一公開的公正機構，由他條列出一些資訊，再由運動員自行挑選嗎？

D：其實就像現在很多人力資源公司一樣，資料全部公開、透明、公正，只要付費就可瀏覽。

另外，屆時應該規定一個運動經紀人不能簽約超過多少人以上之類的相關規則，否則有時負擔太多可能會有不良影響，我認為這相當重要。人數大約以五個為上限，應該是說不要超過五個項目，或是五個隊伍，否則可能會有時間分配上的問題。

陳：除了你剛才的種種建議之外，你對於我們發展運動經紀人證照制度的方向還有哪些建議？前面提到國外是以領域區分運動經紀人，或許也可以以運動項目來做分界，你的看法為何？

D：但是國內的體育環境無法讓我們將一個運動經紀工作區分成這麼細，畢竟我們的人口有限，如果運動經紀人在法律的部份分一個執照，那就攻讀法律就可以，所以我認為還是一個經紀人負責一位選手，全方位管理規劃，比較直接而不複雜。

陳：如果現在已經有運動經紀人證照制度，那台灣的經紀公司是不是應該優先錄用有運動經紀人證照的人來當運動經紀人？

D：當然。就像以後的教師都需要通過英文檢定，成為一個門檻。

### 訪談紀錄 E

日期：2005 年 2 月 17 日

時間：1 小時

地點：台北受訪者辦公室

受訪者背景介紹：

J. E 先生：產業界代表，30 歲中男性運動行銷主任，大學學歷，任職 10 個月，曾是報社記者、文宣行銷工作者。

訪談者：謝立文-“謝”代

紀錄兼觀察者：潘永盛

E：去年我個人負責相當多的業務，像是有運動會、公關、運動經紀以及尋找贊助商等工作，所以現在的我應該會傾向尋找更多有志之士一同參與其中，讓運動員可以專心於自己的專業部份，其他的事情就交由經紀人代為處理，像現在某些有固定合作經紀人得運動員就可以專注於運動的表現上，職棒選手就透過球團為他們處理。

謝：現在很多運動員的經紀相關事宜都是交由球團處理，你認為經紀人要如何介入呢？

E：因為我曾有一段時間密切接觸台灣的職業棒球，因此對於棒球我有一些個人的看法，現在台灣職棒的發展其實相當特殊，因為台灣不像其他職棒發展蓬勃的國家有兩個職業聯盟，兩者可以相互制衡，而資方，也就是球團方面也較為強勢，勞資雙方的資源分配較不均勻，這也造成了運動經紀很難切入其中的狀況，我想日後若是能有球員工會之類的機構出現，和資方相互制衡，運動經紀或許就能切入職業運動中。

而且事實上在合約的部份，現行的球員合約大多沒有明確界定球員經紀約的歸屬，但是畢竟資方掌握較豐富的資源，所以兩者難以相互抗衡，這是國內職業運動環境較為特殊的地方。

謝：國外發展職業運動初期好像也有類似的情況。

E：其實國外職業運動的發展也是經過一番革命的。國內目前的職業運動就處於這樣的階段，在過去也曾有球員工會的設立，但是最後卻不了了之，也造成了現在大家雖然知道工會的重要性卻不敢領頭革命的窘境。我認為要建設就要先破壞，只是這個指標性的人物遲遲沒有現身。

謝：以你對相關產業的了解，目前是哪些人在從事經紀的相關事務？

E：現在中華職棒當中有些球團在這方面的發展已經頗具規模，但是也有部份球團還處於被動狀態。開始發展的部份球團甚至化被動為主動，藉由自行舉辦招商會來吸引商機。

過去球團在運動經紀或是運動行銷這方面的開發較為被動，現在開始發展的部份球團也僅處於起步階段，事實上我認為好的運動員和商品的結合所獲得的商業效益相當可觀，現在這樣的工作大多由球團進行，也是我們產業界人士一直以來努力的目標，無論是主流或是非主流的運動項目，我都認為是有發展的空間的。現在產業界的觸角慢慢的延伸，並且在觀念上或合約上教育選手，開發這樣的市場。如同我目前在接觸的一個案例，是一直面臨財務問題的球隊主動提出合作，其實這就是運動經紀的一環，讓業界人士擔任包裝、黑臉等工作，運動員就無憂無慮的打球，經紀人就是這樣的工作。

謝：因為產業界有較多發展的管道嗎？

E：是的，因為我們對於大環境較為熟悉，而且不會是一個個體，而是一個完整的團隊，各個項目都會有專人負責，因此能讓球隊發展的更好。譬如說我們會利用寒暑假期間為合作的青年球隊舉辦營隊活動，如此一來不但有收入，隊員們的球技也不會因長假而荒廢，還有舉辦裁判講習等活動，這些都是經紀公司能做的；另外，有意願的廠商也可以藉由運動經紀公司居中協調，尋找有需求及意願的選手合作，運動經紀公司便可以擔任橋樑的工作。

謝：所以國內也開始有廠商注意到運動贊助這個議題了。

E：當然，而且他們也注意到年輕化的趨勢，譬如說去年我們曾和國內一家知名的飲料公司合作，因為他在台灣已經發展很長的一段時間，所以和年輕的群眾有些脫節，因此，去年便藉由和運動結合扭轉傳統的印象，這正是廠商藉由經紀公司和

運動結合的一個行銷企劃。

謝：我也對那次活動的印象深刻。

E：當時我們還有進行貨櫃改裝的巡迴活動，但是因為時間緊迫所以只有一輛貨櫃車，但是，這樣的活動並非立竿見影，必須要一段時間才能見到成效，很多國內知名的飲料廠商也是經過長久發展才和年輕、運動畫上等號，由於此廠商的起步過晚，所以可能需要一段更長的時間來改變大眾的印象，因此我們也會和他們長期合作。

謝：因此你認為國內的運動經紀已經開始起步了嗎？

E：我想大家都開始注意到有這樣的市場了，像是之前各個在國際間舉辦的國際賽事所帶給業界的衝擊，一塊小小的標誌可能就需要花上千萬的贊助，運動行銷的昂貴才使得企業漸漸和運動結合。

謝：請你大略描述你的工作，也就是行銷工作的內容。

E：目前我所負責的部門稱為運動行銷部，工作可粗分為二，一是媒體公關，另一項就是運動經紀，其實這兩個工作是一體兩面，很多傑出的運動員都需要透過媒體包裝來改造，但是我將這些工作分的更精細，由專業人士負責專業部份，像是由具媒體公關經驗的人負責籌辦記者會這樣的分工，現在則是由我來整合，總括就是運動行銷。

謝：你認為對選手、企業來說，運動經紀人的角色、功能為何。

E：我想運動經紀人是處於一個橋樑的地位，在過程中要三贏，運動經紀人代表經紀公司，經紀公司要贏，運動選手要贏，贊助廠商也要贏，這就是所謂的三贏，運動經紀公司也就是在找尋三者當中的平衡點，一旦失去三者的平衡，運動經紀人所受到的批評會是來自這三者。

因為我工作的公司是在最近才成立運動行銷這個部門，所以有很多事情都處於磨合階段，無論是業者和運動員之間的權益，經紀人和運動員之間的合作都是如此，正因如此我才認為運動經紀人是一個橋樑的功能，第二階段的目標就是尋求三者平衡。

實際在執行運動經紀人工作的時候，和國外電影當中詮釋的其實有很大的差距，每天坐在辦公室裡根本是不可能的事，常常都因為各種突發狀況而東奔西跑，運動員陷入低潮，就協助其尋找原因以及解決問題，在相處的過程中一些枝微末節的事都必須察覺並處理，其實就是運動員的發聲筒。其實很多時候遇上狀況較差的運動員，發言往往相當簡短，簡單三兩句話就帶過所有的話題，國內現在也針對職業運動員作相關的訓練，從心靈到肢體方面為運動員作改造。

謝：你認為運動經紀人這個工作有哪些特殊之處。

E：當我決定要投入這個工作的時候，也辭去原本的工作到日本觀摩日本職業運動的做法，看看成功的職業運動是如何包裝球員。唯一的感想就是他們成功的為運動員塑造出光鮮亮麗如同明星般的光環，當時的我對於這樣的工作很感興趣，回國後也輾轉做了很多關於企劃及公關的工作，一直到現在加入了運動行銷的這個工



作。

我在日本見識到日本人的本事，無論是多細微的事情他們都能注意到，而且絕對的相信專業，所有的事務都有專門負責的人員編制，負責媒體招待、球員梳妝等等工作的人就在比賽結束後各司其職，相形之下，國內的職業運動在當時並沒有那樣的風氣，比賽結束後的專訪大多在球員休息室進行，相對的球員明星光環在當時就不容易建立。事實上這樣的舉動無論是在日本或是美國都是被禁止的，職業運動員被賦予呈現出自己最好一面的工作，當時的我便在學習這樣的技巧，事實上他們都是以團體在進行這樣的工作，每一個球員都有一個團隊負責經營。很多初到日本發展的國內選手往往對於這樣的陣仗羨慕不已。

我想國內很多選手在運動場上的表現不比日本選手遜色，但也可能是因為媒體的關係而無法登上大聯盟，我想台灣選手的實力無庸置疑，但是，一旦身旁出現一個受上百位媒體包圍的運動員，就算運動場上成績再好，也會被對方的明星光芒給掩蓋，因為受媒體愛戴的人便是明星，就是專業，經由市場考量所以或許就有機會成為正選。

日本的整體包裝都是有系統的，無論美西美東都全程跟拍。其實台灣的媒體也蠻膨脹的，但是卻沒有人願意做這方面的投資，大家往往都說感興趣，但聽到關於預算的部份就望而卻步。

謝：除了替簽約運動員處理專業事宜，貴公司還有負責其他的工作嗎？

E：我們還會提供一些法律和財務方面的顧問，因為每個人所專精的工作有限，若是能藉助一個團隊，便能由專業人士處理相關專業的問題，替運動員解決問題，讓他能順利出賽。這樣能讓運動經紀人的價值發揮到極致，因為他已經做到了讓運動員能無後顧之憂在運動場上盡情發揮，

至於財務部份，只要運動員有任何的款項進帳，就必須針對運動員做全盤性的考量，並且教育運動員，所以運動經紀人包含的工作項目真的是相當廣泛。

謝：事實上從一些國外的文獻中也提到了，運動經紀人得學問談到最後真的就是交心兩字。

E：我很幸運的能夠在運動經紀這個圈子完成自己的夢想，業界有很多人沒有這樣的機會，或是只能單打獨鬥，其實想加入的人很多，很多人都很看好這個市場，只是現在還處於建立制度的階段，很多事情都還有調整的空間，像是職業運動的發展環境也是需要改變的一環，我想要發展運動經紀的大架構要先建立，其他的細節可以在去修訂。

謝：你認為運動經紀人得技能培養和人格特質有哪些？

E：我個人的經驗談，我想專業真的很重要，對於運動要有相當程度的了解，要擔任一名稱職的運動經紀人之前，專業度一定要夠。另外，像是法律常識、規劃理財的能力也很重要，如果經過經紀人的規劃運動員還是無法成長，那麼運動經紀人就沒有存在的必要。

謝：那麼行銷能力的部份呢？

E：我認為那是與生俱來的特質，像是跟廠商的應對還有給群眾的感覺，我想站在群眾前給人誠懇的印象是很重要的，誠實、親切、不做作。另外，法律應該算是運動經紀人的本質學能。

就我自身的狀況來說，我還是想出國跟著一些成功的運動經紀人學習，實際操作。事實上我現在的公司就已經提供很多實際的學習機會，像是觀摩國際職業運動的特殊活動，透過關係親自參與。

好的東西我們都可以學、沿用，加入我們的創意。除了法律之外，我還想去學一些成功的案例，不一定要台灣的例子，可以多效法國外。

謝：體委會可能有這意願要來建立運動經紀人的法規，您的建議是？

E：我覺得證照制度一定要建立，像美國、日本，甚至大陸，成立運動經紀公司要有幾個有這樣的背景才能成立，國內目前還沒有這的機制，所以目前國內要學、要做的還很多。透過政府、體委會來做一定會比我們自己在摸索來的有效率多。整個大方向出來後，別人自然會跟進。

謝：以你的瞭解，美國、日本的證照大概是如何考取的。

E：我比較不清楚國外的狀況。

謝：大聯盟有一個球員協會負責審核，運動經紀人一定要有該協會授與的執照才能幫球員協商，而且四大聯盟，就有四大工會，各自有各自的規定。

E：日本方面就我所知是記者工會處理。我認為不管如何進行，一定不是單方面公司、運動經紀人，它必須是相互的。初期一定是政府或是協會群策群力來協調，才有辦法到現在的一個規模。

謝：如果有意發展證照制度，你會建議用考試的方式嗎？

E：我覺得要以實務為主，當然，基本的技能一定要有。就像考駕照一樣，考了不會開也是沒用。所以對運動經紀人來說，實務經驗很重要。之前合作的案例，必須要上呈給發證單位，辦過多少成功的案例，這都是很重要的關鍵，不然證照有了不會做，還是沒用。

謝：還有哪些可以讓這制度更完備？

E：在來就是運動員的觀念，就運動經紀人來說，很多運動員會認為我自己來就好，我自己去談，去做就好。事實上你要讓自己等級、實力提升，我覺得你必須具備運動經紀、運動行銷的素養，那這產業才會起來，畢竟他們才是主，運動員的再教育很重要。

## 訪談紀錄 F

日期：2005 年 2 月 17 日

時間：1.5 小時

地點：台北受訪者辦公室

受訪者背景介紹：

K. F 先生：產業界代表，30 多歲男性運動經紀人，兼任大學講師，研究所學歷，任職 2 個月，曾任美國球隊球探。

訪談者：謝立文-“謝”代

紀錄兼觀察者：潘永盛-“盛”代

謝：可以請你先談談你目前的工作內容？

F：目前運動經紀人是我的正職，已經工作了將近兩年的時間，但是因為這份工作並不穩定，所以目前我另外也有兼任科大講師，有時也在棒球類或是其他刊物寫文章投稿。

謝：你負責的球員有誰呢？

F：我們的客戶很多，國內一些旅外球員都和我們有合作關係。

謝：請問在工作兩年的體認裡，您認為運動經紀人的定位與功能職業角色是在哪裡？

F：職業定位直接來說，經紀人就是球員的代表，也就是說經紀人是被球員授權，代表他處理很多很多事情，像是合約，經紀人可以完全代表球員洽談合約問題，或像球員發生法律問題時，可以代表球員上法院處理這些法律糾紛。另外是代替球員出席一些場合，如處理兵役的程序，經紀人也能代表球員出席。

謝：除了代表運動員處理各項事情，您可以舉出更具體的實例讓我們更了解此行業嗎？

F：目前我們有講到一個名詞，工作內容即全面服務，全方位地照顧球員，使球員只須專注於球場上的事務。除了基本的生活起居之外，只要他遇到沒辦法處理的事情，我們都會提供協助，例如法律上的協助。除此之外，我們也提供專門的特約醫生、教練，還有提供球員與球團間溝通的管道，另外尚有幫忙報稅的服務。

謝：您認為運動經紀人服務的重點在哪裡？

F：讓球員有更優渥的收入、談最好的合約，目前球員最大的收入來源還是來自球團。

謝：所以經紀人在洽談合約當中扮演了很重要的角色。

F：是的，像是美國的職業聯盟有聯盟本身的規章，所以必須要很注意。另外，保護名單也是一個要注意的地方，聯盟擔心球員在同個球隊待太久，沒有機會表現，所以年底有一個選秀會，這個選秀會可以無條件選擇所有球團的球員，將其選至自己球團使用，此名單對球團也較有保障，參加選手是在球團制定的四十人名單之外，四十人名單之內的選手，即要以交易方式進行，稱保護名單，皆是此球隊最頂尖的。職業聯盟制定特別規則保障不常上場的球員，有機會發展，另外還有其他的規定很繁雜，都需要替球員了解。

謝：那麼投資理財的部份也會協助嗎？

F：如果球員主動要求協助都會盡力幫忙，但不會主動，有些服務會額外費用，如薪資仲裁上法院，即須付給律師費用，我們有義務先告知其費用與整個進行的方案，再讓運動員決定。

謝：請問在美國擔任經紀人有什麼專業要求嗎？需要在美国登記嗎？

F：經紀人的專業要求不一，只要無犯罪前科，基本上皆可任職。而且不需要在美国登記，主要工作是替經紀公司工作，我所任職的公司不是每個人都擁有運動經紀執照，屬於員工角色，經紀人也有執照能申請，只要有5年履歷沒什麼問題，就能成功申請到執照，這樣的機制主要是為了防止罪犯。

謝：請問您目前主要是負責公司台灣部份的業務嗎？發掘新秀也是你的工作嗎？

F：是的，必要時就去美國，譬如帶球員參加測試，或不定期到當地關心合作的球員等。在台灣也有負責這樣的工作，已經成功和三位運動員接觸。

謝：台灣選手目前有體認到運動經紀人的需求嗎？那又是如何和合作的球員接觸的。

F：大部份沒有這樣的體認。至於那三名選手則是經過洽談，並且向他們做公司介紹，因為他們很想到國外發展，也體認到經紀公司確實對自己的未來能有所幫助。

謝：以個人觀點來看，您對於運動經紀這個產業有何想法和觀點？

F：我想要把國外好的制度帶進來，目前環境並不容許運動經紀的生存，因整體仍為資方的市場，對於球員經紀有很大的抵制作用。希望未來能促進勞資雙方談判勢力平衡，目前仍有其他經紀公司發展仍處萌芽階段，從國外引進適合的制度與參考目標是當務之急。

謝：以您的了解，運動經紀經營的市場如何？

F：除了我服務的單位，現在是另一個公司擁有最多的台灣球員。

盛：國內優秀的選手幾乎都被納入旗下了嗎？

F：是的，他們非常積極，而另一家公司也握有某些旅美選手的經紀約，另外還有位獨立的經紀人。事實上，台灣成立的經紀公司不多，目前還很困難，例如我們預期從國內的旅外球員身上獲得的利益其實非常有限，但我們仍願意繼續堅持下去。

謝：從事此行是否需要副業？

F：要看公司制度決定。譬如我工作的地方採取實報實銷制，有補助車馬費或伙食等費用，整體看來有一定的穩定度，而目前我仍會從事教書與寫稿來提高收入。

謝：看來從事此行並不能維生，但是，為何仍想一腳踏進運動經紀這行呢？

F：跟我的興趣與理想有關，我之前曾經擔任球探的工作，後來因為公司的網羅，基於對老闆的欣賞，也希望對球界有幫助，但是最大的原因還是興趣，自己腦袋只有棒球，專精的部份也是棒球領域。

謝：把這塊市場弄清楚，其實是空間是很大的。

F：我同意。

謝：貴公司對運動經紀人有何專業要求？

F：每個人必須專精某一領域，不能單打獨鬥，須打團體戰，我們公司大約有50個

位員工。除了老闆外，掛牌經紀人為主要，尚有公司行政人員、統計人員專門統計運動員場上的表現並以數據呈現，讓經紀人在洽談合約時能應用其數據作為談判籌碼，另外，還有在外奔波的管理人員隨時注意球員動態及球具採購，在球員需要時提供球具，但是每位球員有一定的額度，球員往往會有贊助約，所以公司與其廠商都保持良好的關係，經紀人在球季開始會提供球員相關物品，最後，法律顧問也是重要環節。

謝：看來貴公司的團隊是很有規模的。

F：的確如此，我們也有進軍至日本與韓國的市場，以後或許會再擴張，整個理念是希望對球員能有所奉獻。

謝：對台灣的運動經紀環境有何想法？

F：法律是需要的，在台灣球員的權益受限很多，需要熟悉法律的人站在球員立場，為其爭取自己的權利。

謝：目前你們對球員的檢定準則包含哪些項目？

F：在國外只要球員沒有不良紀錄皆可參與競爭，將門檻放寬，有競爭才有進步，但是若是以一窩蜂的心態，就必須經過一階段的淘汰才能慢慢上軌道。運動經紀人除了做好自己的工作，最好還要進行法律的進修。我所工作的公司裡盡是各路好漢，50個成員皆有大聯盟背景，對環境了解、知道球員需要、懂得和球員相處、眼光準確、能適時提供球員恰當的建議並較具說服力。我自己本身在球季期間常會去觀察球員狀況，必要時會給些建議。公司目前也傾向聘請以往有球員經歷的人才，我認為是不錯的，因為他們會比較了解其專業領域。另外，我們也有行銷專家，國外並不是每家公司都有類似的團隊，且堅持只做棒球領域也是公司特殊之處。

謝：美國美式足球市場也很大，但貴公司仍專注在棒球領域上。

F：沒錯，我們堅持將服務做得更專精，這也將成為我們的優勢。在國外，運動是生活一部份，在每階段運動員也必須學習，所以他們生活上不會只有棒球，有人功課很好，球也打得好，有很多這樣的例子。

謝：就我所知，有些選手甚至能打兩種球，雖然不是頂尖但仍具水準。

F：是的，這樣的選手每年都會出現，但為數不多，以前曾有碰過成績超好的運動員，選秀會也被選上，先到小聯盟發展，但是，萬一最後沒上大聯盟，他們仍會有其他專長和出路。

謝：您會建議未來想當經紀人或正在從事此工作的人參與什麼樣的課程，或認識哪方面的資訊？

F：我想可以每半年探討一個主題，如法律漏洞或彌補規章等，實務東西較有幫助，先學國外的東西，日後將國內運動經紀制度化也較快速。另外，研討會也有幫助，對制度有所熟悉，對球員來說，在合約與自身權益上並沒有概念，例如經約人只能抽取8%的佣金，但有些球員並不曉得，所以提供球員此方面的資訊是相當重要的。

先從實務開始發展，才会有理論產生，運動經紀產業發展30年，敝公司的第一個案子是在七零年代，當時經約人只負責洽談合約，慢慢地發展起來，或許還有些理論尚未被發現。

謝：理論與現實有時是走不通的。請問證照制度方面您覺得如何推動？趨勢要怎麼走？

F：我擔心考試無法看出經紀能力，我希望不要考試，而是依照個人經驗，考試成績與能力是沒有相關的。另外，訂立法規很重要，對球員或經約人都是保障。

謝：您覺得該如何去思考或找資料。

F：如果沒有綁約制度，我目前是一年談一次合約，隨時可以中止，運動員只要寫封信告知即可。目前國內出現一些例子，對國外制度不了解，造成了合約一簽約就是三年。我想不要完全照國外的方式進行或許會較恰當，但這是需要思考的地方。抽成也要加以限制，經紀人要限制，因為經紀人的薪資是以球員成績與經歷來評定，有很強的經紀人也於事無補。養成教育也很重要。

謝：因業種差別很大，考試並不是唯一方式，那麼證照可以保護球員什麼？

F：以我個人兩年的實務經驗來看，很多東西考試是考不出來的，像是與球員的溝通及如何洽談合約。像我的工作性質只要談得清楚即可，公司也有強勢的部份，對於球團，當球員權益受損必須出面保護。也有緩和緊張關係的工作。我認為考試很難認定，可以申請審核的方式來做，門檻可以放寬，以資歷分級。

謝：經紀雖有專業，但很難用試題呈現。

F：運動經紀有各式各樣的人跨行投入，有律師法律懂得多，但棒球背景不夠強，所以能提供的有限。優缺點不一。最強的就是能將各專業人才結合起來。但還是要有一定的規範在。

盛：如果球員可以隨時上網查詢運動經紀人的資訊，也就是資訊公開化。

謝：如前述或是政府能建立審議委員會，公告取消其資格。不讓優秀經紀人受不良的競爭。

盛：美國大學校隊，如美式足球、棒球，是不是有專人在替他們處理經紀事務，那麼這些人是外聘人員還是校內行政人員？

F：的確有這樣的人專門替大學校隊處理相關事宜，他們大多隸屬在學校體育室內。

謝：國外的體育室跟國內的體育室編制大不相同。國外有競賽的運動指導，專門負責競技這部份。還有過外學校都是財團法人化，聘請人員上較為開放，只要是優秀的人都可以聘。

盛：所以國外的球員跟學校是不是在某種程度上有簽訂類似契約的東西。

F：是有。尤其是領獎學金就讀的選手，但是，當中有些規定並不是很嚴謹。

盛：那麼若是球隊有收入，這收入是學校全權統籌嗎？

F：對，這收入是給校方。

盛：學校相對的會給予選手獎學金、讀書的機會。

謝：對。當然學校不能給太多的錢，官方有一定的規定，避免送車等昂貴物品來挖角

表現好的選手，也不能變相給予營養金，所以選手可能有的只有獎學金。像美國州法對運動經紀人的規範大多在學生選手身上。因為運動經紀人不熟這些規定，他可能就會讓這學生選手權益受損。

F：而且能拿獎學金的選手也不多，常常一隊只有幾個，像棒球一隊就只有9個，而且大多只給投手。

盛：所以其他沒拿獎學金的選手，大多是自己花錢去就讀。

F：除此之外，還要能同時進這家學校和球隊，需要通過測驗。

謝：貴公司現在服務多少選手？

F：大概150個。大聯盟的選手大概50~60個。

謝：那台灣選手的部份呢？

F：包含了在大聯盟發展的選手，還有三個未出國的球員，正在幫忙他們尋找合作的對象。在大聯盟發展的選手在美國有專人負責他的服務，但是，這些事情台灣這邊還是有在協助處理，等於是連絡的角色，每個月大概講三至四次，有什麼問題就替他處理。其實有些學生會問我，要當運動經人要讀什麼科系，我對這個問題感到頭痛。據我所知各種科系的學生，到最後都有人去當運動經紀人。

謝：您之前球探的工作是透過怎樣的管道爭取到的。

F：我常把握機會實習，在當地的少棒聯盟當了一年的教練，自己假日也會打球，所以多少會認識些朋友。遇到工作球隊的同事是在台灣，當時台灣正在舉辦世界青棒賽，我剛好回國放暑假，就去球賽打工，做電腦紀錄，碰巧遇上那位同事跟大會在詢問證件的事，而大會人員聽不太懂，所以我去幫他，後來越來越熟，他也知道我的情況，便詢問我有沒有意願到他們在LA的公司實習，來幫他們處理台灣市場，所以我就去了。

謝：在個性上，你會覺得怎樣的人會比較適合這個工作？

F：活潑，對很多事情不忌諱。前年我的主管為了安排讓我跟球員談話，開了6小時的車到球場，看完了比賽，球員出了球場，然後我遞名片給他。這過程其實很無聊，但需要很大的勇氣，常常我們面對的球員都是不認識的，如果個性太拘謹，可能比較不好。另外，反應要快，遇到事情能馬上做出反應。有時候要客氣一點，但該堅持的東西就是要堅持。

謝：你認為哪些東西是你還想學習的？

F：很多事情我都很想接觸，像是跟防護員或是行銷的人學習，對自己都很有幫助。

盛：所以就是跟著專業人員一起工作，然後跟他聊天，聽他的觀點、想法。

F：對，然後觀察他如何處理工作中遇到的狀況。很多東西都是偷學，做中學，而且是要一段時間，而不是三天，短時間看得東西其實不多。我常會跟別人舉例，國內派教練去國外去學習，看到一個動作就學起來，但他們可能不能瞭解這個動作是在什麼狀況下來練，或者是每年在賽季的什麼階段要多做這個動作，做多少，強度要多強，有時候沒有學到精髓，所以一年四季都叫選手做這個動作，並不是他們沒有好好學，而是他們花的時間不夠長。

## 訪談紀錄 G

日期：2005 年 2 月 03 日

時間：1.5 小時

地點：台北市某咖啡館

受訪者背景介紹：

L. G 先生：產業界代表，40 歲初男性職棒球探，獲有碩士管理及國際貿易雙學位，任職 5 年，曾是大學棒球選手。

訪談者：謝文立-“謝”代

紀錄兼觀察者：潘永盛-“盛”代

G：運動產業在台灣算是新的東西，有些人自稱是運動經紀人，但我不知道他們有多少相關的經驗，也許是在美國合夥或是跑單幫的從業員。在台灣，運動經紀人從不需要很多經歷。台灣籃球、棒球運動都沒有運動經紀人。所以之前都沒有，現在才要開始。或許我知道有台灣有經營運動經紀事務的公司，不過一般人都較知道它經營賽會方面的能力，除此之外沒有許多運動經紀人。

謝：很多公司之前都是做賽會行銷，近來才開始做運動經紀事務。請您談談美國運動經紀人的發展。

G：我的工作常會面對運動經紀人。他們大多是要收集一些球探對球員的看法。他們試著了解球探對球員有多少興趣，如此他們可以建立這些球員的市場價值。國外在台灣選材方面上，大部分不會馬上和球員簽約，通常等到球員比較有經驗了，甚至不斷觀察之後，了解球員的市場價值後才會做決定。有一群人則是盡量綁住這些球員，期待他們未來有很好的發展。所以有二種方法。我認為，美國比較傾向前者模式。因為球隊不可能囊括所有的年輕球員，在機率上來講對其不利。只有非常非常少的優秀球員有機會可以獲得到好的簽約金，因為一個選手可能要有至少 10 萬美元簽約金以上的身價，才會有簽經紀約的價值，也許要更高，高於 50 萬美元。在美國，運動經紀抽成大概是 4%~5%。所以假設 4%，50 萬美元的簽約金是 2 萬美元的佣金。在台灣就不一樣，我聽說有抽成 10%、15%、甚至 20%。

謝：所以您認為運動經紀的獎金應該抽成 4%到 5%是標準的，相對台灣的抽成相當高。

G：我想以後會下降的，隨著越來越多人投入運動經紀人行列，這個數字將會降低。也許降到 8%到 10%是合理的，因為這裡是海外市場，相較於美國選手，經紀人需要替國際選手作比較多。我認為 6%到 8%是公平的；8%到 10%可以是合理的；但超過 10%，我不認為球員會接受。當越來越多運動經紀人加入，其競爭會越加激烈，可能預見的是，球員以後會考量的是這個經紀人設立抽成數，而那個經紀人開這個抽成數，比較誰的抽成低，而不是比較經紀人可以要到比運動員多的錢，這對我來說沒有意義。但是在台灣的狀況不是如此，通常是以經紀人能幫



運動員爭取到多少錢來談條件，如果能幫運動員爭取到這麼多錢，你就是他的經紀人。例如，球員可能要求 50 萬美元，經紀人出去談判的時候，可能就直接跟球團要求 50 萬美元，而對方的反應可能是愕然，但是你一定要如此做，不然你得不到球員的經紀約。所以在這個情況下球員並沒有簽約，他只要求如果你可以幫我簽下這個金額我就跟你簽約。

謝：你談的是在美國的情況嗎？

G：我不知道美國是否有發生這種狀況，我也不認為這種事情會發生在美國，我談的是台灣。這就好像如果隔天另外一個人可以幫我爭取到更高的簽約金 1 百萬，那另一個人就變成我的經紀人。

台灣旅外的選手簽約在美國打球，有些人拿到錢，但這不是常常發生的，過去五年改變了很多，不管什麼原因。可以預見的是運動經紀人彼此之間將會以抽幾成比率來競爭，而不是以我可以為你爭取更多錢。因為你沒有辦法做到，球員有多少價值主要是基於多少人看上這個選手，如果有 5 到 6 隊對這個選手非常有興趣，這個選手可能可以要求要多少簽約金，但是任何經紀人可以為這種球員達成買賣。我認為當台灣的運動經紀人市場越來越成熟，大家彼此的競爭將會在抽成比率。我認為美國的狀況是，運動經紀人大多向球員要求 5%。而且運動經紀人大多都是主動向球員的家庭、球員自行推銷。運動經紀人的聲望是很有用的。主要的是球員之間大多會交換一些意見，比如說，你是運動經紀人，那你旗下的球員有哪些？我要跟那些球員聊聊，交換一下意見，球員如果說這個運動經紀人不錯，這名運動經紀人就有機會；如果球員表現出來是該經紀人能力普通，那該球員為何要和那名運動經紀人簽約，如果他的球員們覺得不高興的話。所以我認為那又是另一種競爭了，你要把你旗下的球員照顧好。運動經紀公司可以有數百個選手，但如果沒有辦法把的這麼多的選手照顧好，也許只能把 10 個選手照顧好，如果只有一個選手，那麼就真的可以把他照顧的很好，但是必須考慮到現實，考慮到市場，不可能沒有知識就來做經紀事務，所以這就是我認為為什麼台灣很多運動經紀人嘗試要從球探那裡取得一些知識，因為他們知道球探經常要跟經紀人打交道。所以這跟我們今天要做的，剛剛談的是運動經紀人的發展。所以你們是在談要對運動經紀人這個行業做一些規範，政府想要做一些事。

謝：可以討論運動經紀人的功能和角色。

G：我認為在角色定位上最根本應該是幫球員做對的決定，這是基本法則，不論任何的決定，到底球員想要什麼？你必須要為球員找到最恰當的最適合的，不是只和錢有關，如果是個有經驗的運動經紀人就會仔細考慮。

球探和經紀人都會和球員接洽，也會招到自由球員，另一個層面來說，就是要對球員誠實，因為球員在這方面是沒有受過充分的教育的。所以我認為球員需要的是——一個他能真正信任的人，所以運動經紀人要扮演的另一個角色是需要找出對球員最好的合作方式，需要對球員誠實，需要教育球員和球員的家庭，如此才能比較實際幫助，如果我是運動經紀人我不會在金錢上給運動員保證，也許在台灣工

作的初期可能簽不下任何球員，但未來就有可能，因為運動員們會知道我的好，對我來說，這就是最後一定會發生的。就好像在賣球鞋一樣，為什麼這一雙球鞋比較貴？因為較多的人有興趣買這一雙鞋，他們願意花較多的錢去買，其實棒球選手也是一樣，越多人想要他，他的市場價值就高。像 Mister Donuts 一樣，為什麼每天有這麼多人排隊要買，因為它的甜甜圈是特別的，即便它的價格是別人的二倍，人們還是想買。現在的全世界棒球選手天資上越來越下滑，因為人們參與更多事，更多種類的運動，更多運動去參與，更多其他的事情，越來越少孩子打棒球，所以現在越來越難發掘好的、特別的選手，這是在過去二十年很顯著發生的，每年很難有頂尖優秀的選手出現，但職業球隊每年還是要買好的選手。如果你是運動經紀人，你必須知道你旗下球員的程度適合在哪一個地方發展，我想球探在判斷球員的能力上，蠻具有公信力的，假如你到一個球賽，你會發現五個球探的對選手的看法不會相差太遠，你可以踢掉最高和最低評價的意見，中間三個球探的看法應該就很接近一個球員真正的價值，這個評價應該是滿實際的，但我覺得球員和他們的家屬可能不想聽到這些。換個角度來看，要如何讓人在一場比賽中發現你、想要你？一定是你要成為實力更好的球員，誰在大聯盟裡最多錢？最優秀的球員。有時候運動經紀人多少可以幫上一些忙，因為他可以使球員看起來更吸引人，讓他的形象看起來更好，讓球員看起來更有價值，而不單單只有他的打球能力而已。

謝：這是公關嗎？

G：那是另一個部份，運動經紀人的角色定位。宣傳、行銷球員，所以最終運動經紀人要做的是瞭解市場的需求，為球員找到適合他的結合，跟球員討論他可能有的選擇，他把可能的選擇列出來，那些自由球員比那些美國學生球員來的有機會，他們念四年制大學，三年級以前不能簽約，念高中，高中畢業以前也不能簽，假如是大四學生，就選秀時間來說，他們的選舉資格時間不夠長，沒有足夠的談判籌碼能做什麼？假如進入選秀，可能只有機會和一個球隊談，而這很可能就是要選擇他的隊伍，如此一來該球隊就綁住球員一整年。所以自由球員和台灣球員有比較多的機會，不是經紀人都知道這一點，在這些學生球員的選秀上來說，國際經紀人和美國本土經紀人非常不一樣。

謝：在美國有很多對球員的規定。

G：對。球員必須遵守這些規定。所以運動經紀人的另一項工作就是讓球員了解實際的狀況是如何，教導球員如何處理職業棒球現實狀況。這些選手不可能花5天、5個月的時間就能升上大聯盟，甚至可能需要5年，需要花時間的，不管你原本有多優秀，現在是一個不一樣的環境，其實，在國外最優秀的人通常是適應最快的、最努力的，所以他們提供球員機會在球季結束時努力練習，在台灣這些球員回來要在哪裡訓練，這些經紀人有自己的設施，他們可就近督促選手，確保他們拿到運動配備，棒球卡的收入，小額贊助，直到他們升上大聯盟，他們可以有更顯著的贊助。在台灣，不需要是大聯盟球員，如果在奧運代表隊就可以得到一些

贊助。所以我認為運動經紀人要能幫球員用他的錢賺錢，也就是投資。必須知道如何投資或是有其他人可以幫你作這樣的工作，如果你有 10 萬美元，而你不懂得投資理財，那這 10 萬元很快就會花完；而如果你懂得投資，那你可能每年都有多的錢可以使用，而 10 萬元仍在，所以這是經紀人需要能夠提供的。所以運動經紀人的人脈要好，可以幫球員找適合的理財顧問。還有運動經紀人要懂稅務來幫球員節稅。在非球季時，運動經紀人要代球員向球團溝通，尤其是當球員的英文不好的時候，不需要請翻譯員，但經紀人有時需要在球團和球員之間扮演翻譯的角色。對我來說，我認為運動經紀人並非只處理錢的問題，我們的選手在台灣都讀不錯的學校，他們有將近六個月的時間待在台灣受教育，這有可能會降低他們學習語言的機會，但讓球員在非球季時，可以回家過自己熟悉的生活。我們很難改變文化，除非實際住在那個文化，但那是難以達成的。我們真的很希望球員能受到教育，即便是使用自己的母語。這當中很少人是準備好去讀美國的學校，因為他們的英文還不夠好或是教育基礎不夠好，所以運動經紀人必須要教育球員使球員在個體上能更強壯。這樣看來，運動經紀人有很多事情要做，身兼多樣責任，不只是幫球員找到付最多錢的球隊。要成為能夠提供所有服務的經紀人，不然關係只是短期而已，這有很大的不同，如果是完全服務的經紀人，是在做投資，所以也必須要很聰明，因為投資的越多，相對的就越重要，要能從中賺錢才有錢去投資，所以經紀人都需要一個超級巨星，經紀人賺的越多就會把旗下選手照顧的更好，從小到大，也許是剛簽約的球員或是大聯盟球員。

謝：您覺得一個運動經紀人可以一次照顧幾個球員？

G：我想不一定，決定於經紀人的經驗，假如我是經紀人，我不會照顧超過 6 到 8 個選手，這沒有一定的數字，要看時間、選手類型來決定。受矚目的選手可能需要較多的照顧，較不受矚目的選手就不會花太多時間，可能要等到有進步後才有改變，也許偶爾探望這個球員，但是沒有辦法把時間花太多在上面，這是依據你要的球員是哪種類型。給我 6 到 8 個選手，我專注在他們身上來把他們照顧好，我來讓他們有機會更好，有時候考慮的不只是美國的大、小聯盟，甚至韓國、日本的球隊都會考慮，要花時間幫球員找球隊工作。對我來說，我會把 6 到 8 個優秀的球員照顧好，而不是一大堆。不過通常優秀的球員都會有好朋友免費幫他處理經紀事務，這也沒有什麼錯。所以對於專業運動經紀人的要求，在美國，運動經紀人需要有執照，要幫球員跟大聯盟簽合約，必須要有認證是運動經紀人的資格。需要有執照才能幫大聯盟球員談判，如果其球員在小聯盟或不在球隊的 40 人保護名單，我認為他就不需要有運動經紀人的資格認證、執照。假如球員在名單中，就可能需要經紀人，大部分的經紀人有註冊，而且必須要有註冊才能在美國談判運動合約。

謝：是那個單位核發執照的？

G：我不確定。有些關對運動經紀人的要求，但並不表達到這些要求你就適合當運動經紀人。你知道嗎？我是一個運動員，運動經紀人也許過去不需要有運動員的經

歷，至少要瞭解運動，也許不用知道所有的事情，但至少關心、瞭解這運動是怎麼進行的，如果不了解比賽要如何跟別人解釋球場上的狀況，要如何跟球探接洽，經紀人必須知道你做的、要瞭解運動、要能和運動圈的人溝通。所以我認為球員需要的是令人喜歡、友善和瞭解運動的運動經紀人，而且可能法律專長背景，很多運動經紀人是律師或是有律師幫忙，他必須瞭解合約內所有的內容。還有必須跟市場有管道、在球隊有人脈，有些運動經紀人只有一、二隊的門路，別的運動經紀人可能十三隊的門路，你要成為那種大家想要跟你談的人。還有要和球員談的來，如果球員不喜歡你，你要如何成為他的運動經紀人。當然你需要有執照，你必須是讓人容易相處、有道德、可以令人相信的。在台灣我不知道有什麼資格要求，所以我不了解這些。

謝：在美國運動經紀人有接受教育訓練課程嗎？包含什麼課程？

G：我並不了解。

謝：我發現美國在網路上有一些相關課程。

G：我相信一定有類似的課程，如何讓你成為運動經紀人的課程。

在「征服情海」電影後，大家都想成為運動經紀人，但是這個工作並不簡單，如果是一個成功的運動經紀人，可能可以成功的推銷任何東西。要在這一行很有成就，必須要有特殊的人格特質，有很多因素，你需要思考敏捷，是一個很有創造力的人，才能做好這個工作，創造力很重要，創新的想法可以用在合約的架構、時間點，所有的這些事情，譬如說簡報、談判過程，要成為運動經紀人必須要有創造力。假如我是球員，又需要經紀人，我會找一個有創造力又真誠的人。有關專業運動經紀人的訓練，我相信坊間應該會有類似的課程，也許有些相關的課程需要通過才能成為經紀人，但是我並不是很清楚。我想台灣可以發展類似課程，可以邀請國外成功知名的運動經紀人來台灣演講，也許兩三天的研討會，談談運動經紀人的種種，這要花時間，只要有酬勞他們會願意來的作運動顧問這類的工作。這些人會願意成為運動經紀諮詢顧問，有時候不見得只是為了錢，也可以讓他打開知名度。但是如果台灣要做，即使要花大錢，也應該邀請最有名、最成功的人來開課，否則以我看來只是浪費時間而已。兩三天的研討會可以邀請球員、教練、家長參加，為他們開設時段，也許他們會願意付錢。例如每人繳交 100 美元的報名費，有餐會，100 個人參加，演講半小時，翻譯半小時，整整一個小時，他們有一頓晚餐並且學到知識。和傳銷公司沒什麼兩樣，總得有人帶你入門，得花錢才能開始，花錢才能取得訊息，這一行就是這樣運作的，這是針對人們成為運動經紀人之前的部份。在兩三天的研討會當中，不同部份針對不同的人，我認為也許有些部份是關於如何在台灣成為運動經紀人，要成為登記註冊的運動經紀人要怎麼做？假如已經是美國的運動經紀人，在台灣是否就合格了？或者台灣的資格要求是否要更嚴格？我想至少要與美國的標準一致，因為美國有很多的職業球員，台灣制度的發展應該要包含最大金錢利益，相較台灣，美國的運動產業有較多的球員、較大的市場、

較多的廣告、和行銷，每一個運動項目都被稱為賺錢的機器，這樣的制度是值得參考的，即使有什麼問題，也應該有所改善了。所以可以做為運動經紀人的證照資格考試，只需要有人規劃如何進行，假如不是合格的運動經紀人，可以做些什麼，像是諮詢員。就像美國學生球員在學的時候不能簽約，但是可以向諮詢員要求協助，我想台灣也有類似規定，不能和業餘球員簽約，所以稱為「諮詢員」，有很多灰色地帶，運動經紀人必須在灰色地帶生存。同樣的，身為球員，你是我的諮詢員，我還沒有簽任何的約，當我學到我想知道的事情後，我可以跟別人簽約。相對的，當經紀人跟球隊的關係很好時，刷掉這個經紀人的同時，球隊也把你刷掉，所以要做明智的抉擇。在台灣，經紀人都會告訴動員合約期間運動員是屬於他的，事實上只要兩星期前告知就可以解除經紀約了，假如解約的時機可議的話，經紀人可以上法院解決，提供解約的原因。台灣球員知道的不多，教育球員是研討會可以做的一些事情，讓球員知道什麼是對和什麼是錯的。球員有他們的權利，經紀人不能隨便奪取一個人的工作權。這一個工作必須說到做到，才能和球員發展長期關係、信任你。但是有關運動經紀人的進修教育我不清楚。

謝：有執照後這些課程就停止了嗎？還是可以接受更多教育機會，像是研討會或運動經紀人協會等。

G：對我而言應該是每年的改變，像是規定更新，也許有個運動經紀人委員長，這個委員會負責提供證照，每年會處理新規定或法令修正等等，我想不會超過這些。每年也應該有些類似的研習讓當地球員參加，像是經紀人教育球員。首先是專業顧問教育經紀人，因為人總是有辦法走漏洞，如果你要負責這個業務必須要注意這些漏洞，希望制度會越來越好。所以首先是專業顧問讓經紀人知道最新規定，之後經紀人或是專業顧問負責教育球員，經紀人如何工作？什麼是經紀人的責任？經紀人有什麼要求？我想這在運動經紀人的進修教育上比其他的別的事情都來的重要。

謝：運動經紀人證照制度的規劃你有什麼樣的意見。

G：可以規劃。

謝：運動經紀人制度牽扯到球團，和球團的規定。

G：目前台灣體制有一個和合約有關的法規，代理合約法，但我想需要為運動或選手作調整，這可能比較能回答運動經紀人證照制度與相關法規。回到前面的議題，在美國必須是註冊的經紀人才可以在某種程度上幫選手處理事情，在台灣也應該要這樣執行，假如要代表球員去談合約，那麼就需要合法註冊，這是我認為未來會看到的。

謝：在美國都是這樣運作的嗎？

G：對，大部分是如此，球隊也會和沒有註冊的人談，但是假如是在較高水準聯盟發展的球員最好找有註冊的經紀人合作。隨時有可能有機會上大聯盟，需要註冊的經紀為你做事。我會建議研究美國職棒大聯盟是如何運作的，大聯盟有個工

作人員在亞洲是行銷人員，居住日本，你們可以安排，帶經紀人過去，他可以解釋。有誰有需要被要求有證照，所有接觸球員的，給球員諮商的，球員可以要求說查看運動經紀人證照，也應該有些管道可以去查詢，查詢這些人是否有通過合法註冊。所以選手可以查詢他是否真的是經紀人。我想這是一個保障球員的方法，可以查證真實性。假如我是經紀人，我會想要合法註冊，我會想要有證照展現一些專業性，這對經紀人是好的，只是必須要實際一點，不能把標準放太高以至於沒有人可以合格。所以證照制度的課程應該做，我想相關系所也有管理課程。

謝：所以什麼樣的課程你認為較適合。

G：任何可以讓他們做好運動經紀人工作的課程。其中一個是必須要了解比賽，一個選手不會因為今天打了全壘打就變成好球員，有好多好多其他的，要了解比賽，台灣的棒球的程度，地方性棒球比賽不是很高，任何有點天賦的球員都很容易在地方性比賽出頭，但是把球員帶到世界性比賽，就不一樣了，當你和日本球隊比賽，這開始把地方出色球員和真正優秀的球員區隔出來，所以我想有些事情台灣可以做，可以到比賽偵查，球探也有學校和球探證照，學期不是很長，幾個星期，但是整天上課，需要有推薦才能進入球探學校，想付錢也沒有辦法進去，需要有大聯盟的隊伍的推薦才能進去，因為這是大聯盟開立的學校。大約每年60個學生，非常封閉，必需要合格，就像每年每隊兩個名額，因為有30個球隊，所以能得到隊伍的推薦是很幸運的。學校教我們整個流程，選手戰績，最重要的是挖掘優秀的球員，什麼是對球隊有價值的，假如他對球隊有價值，那他就身價，他的身價有多高，那就牽涉到金錢，球隊願意支付多少，所以我想這應該是課程的部份，了解如何去發掘真的有潛力的球員來區隔球員只是在地區性比賽表現好但在大比賽可能表現不佳。法律也可以是課程的部份，有能力到球場，有能力談判，有能力到外面找到球員贊助、廣告、行銷，可以照顧他們的教育需求。這些所有的事情可以是很多堂課。也許這不是開給所有人的課，也許這是很專門的課，也許只給研究生，也許這是研究生課程，要有深厚的教育背景才能開始這項工作。

謝：有人提到台灣某些運動相關課程和證照浮濫的問題，大家都能拿到證照，因此似乎沒有鑑別力。

G：對，因此讓他再專有一些，也許讓有博士學位的人或有經驗的人授課，不同領域邀請不同的專家。

謝：照你的想法，我們應該如何處理現有的運動經紀人呢？

G：我想就像你所見過的球隊、球探、所有的人，一切船到橋頭自然直，時間到了就會發現誰是有道德的、誰是可以信任的、誰是專業的，可以和已簽約棒球選手聊，他們可以告訴你很多，假如我是一個尋找經紀人的棒球選手，我總會有經紀人的隊友或友人，這些經紀人會探望球員，我會和這些經紀人結識，我可以跳過太積極想要取得我的經紀人，我會考慮那些友善又讓我朋友滿意的經紀人。對於那些

已經成為經紀人的人，你沒有很大的控管能力，他們已經註冊了，唯一能控管的是他們照顧球員的好壞，誰能代表你自己，是你還是那些運動經紀人，所以不好的經紀人不會有球員，好經紀人會接收他們的球員。這可以是一個非常好的生意，也可能是非常骯髒的生意，這完全取決於人，這是專業和非專業的差別。我想要設定標準，不遵守的話會有什麼處罰，對於不道德的行為有什麼懲罰，例如吊銷執照一年。以球隊為例，假如一個隊伍和未成年的外籍球員簽約就必須罰款和六個月內不能和任何球員簽約，當然總是會有漏洞，我不知道這個的強制性有多強或這只是一個理想。

謝：不知道美國的現象為何？

G：有很多球員最後選擇在大學認識的人做經紀人，也許遇到一些讀法律的人然後找他們做經紀人，假如台灣有類似的學程，同樣的事情也會發生，有些讀法律的人很愛運動，當然願意做這個工作，這種人可以當運動經紀人，他們應該會學一些有關運動法，運動合約等的課程，這是長遠未來會看到的發展。一起在大學成長的人最後成為你的運動經紀人。知名運動經紀人以前是棒球選手，所以他覺得應該回去職棒成為經紀人，幫選手爭取應得的利益，這是他的動機。我相信台灣的棒球環境絕對會從這些事情學到很多東西。至於如何運作，只要決定好誰執行、誰規劃，要讓事情有價值，要有重量級人物在裡面為這個課程背書，說明這個課程真的很好很特別，對所有相關的人都很有幫助，每個人都會受益，如球員、經紀人、家長、球迷都可以從這種事情中受惠。所以需要有人背書，有高層的背書和參與設計。我想這是唯一的方法。

當我和一個球員簽約我會思考整個流程，在那裡任何運動員問的問題就算不是馬上回答，也盡快在之後問清楚回覆。假如不能做到或是沒有說實話，球員憑什麼相信我，對我來說，說實話比說謊來的簡單多了，沒有人信任要如何和下一個人談。假如一個選手被騙，不可能會有好的表現，不可能專心打球。所以，假如你想要長久待在經紀人這一行，必須要知道遊戲規則，並且盡可能的遵守。現在的問題是一切都有點無法無天和瘋狂，運動員很早還很小就開始要接觸這些商業環節，我想任何事情要適度，了解沒有關係，但是身為棒球選手有必要在十四歲的時候就有經紀人嗎？但是經紀人要與球員建立關係、了解球員，經紀人必須實際一些，必須比其他人早介入，因為競爭激烈。但是，只有一件很重要的事情我會告訴球員，球隊簽下你，就代表你為這個球隊工作，假如找了經紀人，經紀人為你工作，這是我會告訴球員的，「經紀人為你工作」，你從你的薪水裡面付錢給經紀人，你付他錢，他領你的薪水，他是你的員工，但是你為你的球隊工作，所以不要忘了事情如何運作，球隊，球員，經紀人，這是順序。而不是另一個方向，錢從球隊來，到球員手中，假如他需要經紀人，他付錢。我認為有時候我們忘了有些經紀人想要主宰整個程序，球員不可以搞不清楚，你和球隊有合約，必須要履行義務。你的經紀人和你有合約，他就要履行義務。我想球員需要認清什麼是好的經紀人和壞的經紀人。因為最初的簽約金也許是在所有收入裡唯一可觀的

錢。球員都有機會之窗，但是不能讓這個窗子關起來，關上也許就再也沒有機會了，經紀人不能只是要錢，有時候甚至必須接受較低的金額證明你的實力。但是，合適的經紀人的確可以幫運動員爭取高額的簽約金，讓運動員過比較長久的好生活，但是必須要妥善處理金錢，不要太冒險，確保每年可以在一些不錯的投資中至少賺 6% 到 7% 的利息，可以買負擔的起的車，這是經紀人初期可以做的，讓這些錢可以用的久一點，之後可以專注在一步、一步的提昇水準。很多台灣的選手有經紀人，我估計三分之二的球員有經紀人，十二個人裡面至少九個有經紀人，沒有經紀人的人，不是還沒遇到合適的經紀人，就是還沒有到需要經紀人的地步。如果我是經紀人，我會希望能幫球員，記得電影征服情海的台詞，「Help me help you」，假如球員不想被幫忙，你就沒有辦法幫他們，也浪費時間，所有球員都需要有人能夠溝通、做朋友、信任。

謝：聽起來運動經紀人這是一個不簡單的工作。

G：對，這是一個不簡單的工作，但也許會是你擅長的工作，你可以覺得你知道的很多或覺得什麼都不知道卻一樣成功，當然不可能一直都什麼都不知道，必須自我教育，有時候一般的做事方法不見得行得通，也許有更好的方法，也許你可以自創工作內容或是如何做一個運動經紀人，總是會有不同的方法可以把事情做得更好。我個人還沒有想過要成為運動經紀人，因為我想要把我目前的工作做得更好，在台灣做經紀人蠻艱辛的，因為這是一個不成熟的市場，不像球員，球員的市場已經成熟了，經紀人的市場也會成熟的。有時候也需要務實，幫助球員找到時機，沒有待過小聯盟是不可能進入大聯盟的，但是不去嘗試永遠不知道，時機點上必須決定是否要再機會消失前試試看，經紀人要能夠告訴你實話，這是決定價值的關鍵。但不是所有的人需要經紀人，除非你是大聯盟的教練，你不需要經紀人，當一切牽扯到金錢，當你價值非凡，你就需要經紀人幫你打理。

## 訪談紀錄 H

日期：2005 年 1 月 25 日

時間：2 小時

地點：桃園縣某西餐廳

受訪者背景介紹：

**M.** H 先生：產業界（運動選手）代表，國內棒球頂尖選手，2004 年赴美加入西岸某職業棒球隊，目前在小聯盟打球，潛力無限。媒體曝光率高，常有企業廠商或機關團體邀請擔任活動或產品代言人。

訪談者：陳美燕老師-“陳”代

紀錄兼觀察者：潘永盛

陳：如果在國外遇到任何狀況，誰可以照顧你呢？

H：現在一切大多自己動手，隨隊也有翻譯可以協助，因為現在所處的聯盟等級所接觸



的事務還不會太複雜，但之後若是升級應該就會接受友人的建議聘請經紀人。

陳：一般他們建議你和國外還是國內的經紀人簽約？

H：大家大多建議我和國外或是美籍的經紀人簽約，因為他們對職業運動的了解較深，而我本身也傾向跟國外的經紀人簽約。而經紀人的經歷以及他所合作過的球員和簽約過程都是我考量的重點。

陳：就你的了解，國外的經紀人是如何計算酬勞的呢？

H：如果是替運動員接洽一些工作，譬如廣告的工作，那麼再從所得的酬勞當中抽成，所以是要有替運動員接到工作才有酬勞。

陳：以國內另一位知名的籃球員為例，他的經紀公司是以不收該運動員的費用來做為公司的一個典範，進而吸引眾多籃球員，你對這個案例有什麼樣的看法，你認為是否會和球團有所衝突呢？

H：事實上我也有跟這樣的公司接觸過，他們也是提出類似的條件和我洽談，如果有廣告代言就收其中的部份作為費用。和球團基本上不會有衝突，因為球員就只是為球團打球嘛！

陳：就現在國內相關系所的學生而言，站在他們的立場，畢業即失業，未來若是有運動經紀人證照這樣的制度，至少對他們而言是一種保障，你對這樣的未來有信心嗎？

H：所以現在台灣就是希望成立這樣的機制嗎？

陳：當然現在是在規劃階段，還是需要考慮到市場的成熟度，或是未來透過 WTO 的平台，鼓勵學生考取國外的執照，走向國際化。

陳：以台灣的藝人為例，若是本身的社交能力較弱，相對的經紀人是否會較為強勢？

H：我想應該是如此，以運動員來說，只要把本身的職責完成，自然就會有工作上門，就像台灣一些知名的運動員一樣，常常會有廠商對他們釋出善意。

陳：嚴格來說現在照顧你生涯發展的人，他的工作和經紀人還有一段差距，關於他和你的狀況你可以做一些說明嗎？

H：實際上他只是義務幫忙我處理一些相關事宜，應該是基於對棒球的熱愛和對於家鄉球隊的熱情，所以他對現在的工作相當滿意，至於他的薪資則是由現在他所工作的球團支付。

陳：你現在打球的地方是市區還是郊區？

H：是在主場城市的郊區，距離市中心大概有 30 分鐘車程的小鎮。

陳：你在美國練球時只有一個翻譯幫忙嗎？離鄉背井的壓力會不會很大？

H：基本上球隊是有聘請一位翻譯，但是今年是不是有這樣的人員編制就不清楚了，至於另一位球員因為和他的翻譯配合的不好，所以大多都自己來，相對他的外文能力就進步很多。至於壓力的問題，剛開始到一個新環境其實是有一些害怕，但是因為隊友們都很好相處，也讓我的外語能力進步不少。

陳：你們隊上的外籍球員多嗎？大多來自哪些地方呢？

H：大部分都來自多明尼加、委內瑞拉，因為球隊在這兩地都設有棒球學校的關係。

陳：以前在台灣打球時，如果有廠商有意找你拍廣告，他們要如何和你接洽呢？以日本

- 職棒為例，大部份是透過球團出面。那如果是團體代言的話，又是如何。
- H：基本上我沒有個人拍過廣告，至於團體代言大多都透過教練，像台灣的話其實與日本職棒大同小異，也是透過球團，然後球團再抽成。
- 陳：現在假設一個狀況，今天你要找一個經紀公司或是經紀人，如果對方是台灣人，你會考慮到哪些因素？
- H：語言和溝通能力是我覺得比較重要的，能夠理解教練團下達的戰術和指示，在和球員溝通。對一個想有所發揮的球員而言，聽懂教練團的指示是很重要的，如果連溝通都有問題，可能直接就影響了教練團對球員的信任，也影響了上場的發揮。
- 陳：所以對你而言，經紀人必須要有極佳的語言能力，對合作運動員的運動項目也必須要了解，能掌控場上的情形並且做到溝通協調的工作。對目前的你而言，合約內容的理解並不是那麼重要嗎？經紀人也不需要擁有法律背景嗎？
- H：如你所說，現在的我的確是這麼覺得，因為合約內容大都相去不遠，如果有任何特殊的需求，那麼就在另行規定就可以了。所以對我來說，經紀人有沒有運動背景並不重要。
- 陳：台灣很多的運動員在有任何的狀況發生時，往往都是第一線就要自行去接受的，並沒有經紀人可以先行代為處理，也可能因此吃悶虧，對此你的看法是。
- H：我想很多球員的處理方式是躲著記者，對我來說我想應該還有更好的處理方式，因為記者對一個運動員知名度的建立功不可沒，但是如果和記者的關係過於熱絡我想也不是一件好事吧！
- 陳：針對現在球隊一定有防護員，但不一定有經紀人一事，你的看法是。
- H：我想有的經紀人還是以球員為主，不是以球隊。

### 訪談紀錄 I

日期：2005 年 1 月 27 日

時間：2 小時

地點：桃園縣某體育學院會議室

受訪者背景介紹：

N. I 先生：產業界代表，現任運動行銷公司董事長，曾任職業棒球球團事業處副處長，相關工作經驗逾十年，籌辦執行過許多運動員代言及運動行銷活動。

訪談者：陳月娥-“陳”代

紀錄兼觀察者：江宛彝

陳：請您先談談自己是如何進入運動產業或是運動經紀相關的工作領域以及的相關工作經驗。

I：其實我之前並不是從事運動相關的工作，大學讀的是機械跟工業工程，只是後來發現機械系讀完連基本的東西都不會，之後就轉而學習工業工程。為什麼會進入

運動圈，其實是陰錯陽差的被拉了進去，過程其實非常有意思。當時我工作的地方是某球團的母企業，並不是運動的相關部門，剛好那個部門跟運動產業有關，很多職業運動母企業本身都是大集團，企業剛開始都會動員或是用企業的資源來支持這樣的球隊，當時我也是動員的其中一個，當時球隊正好面臨低潮，一開始大家都去加油，最後到球隊十一連敗也創了聯盟紀錄的時候，動員來的人都不見了，只剩我跟另外兩個朋友繼續加油，喊的很大聲時突然跑出一個人，第二天我就被通知說總裁要召見我，總裁見到我的第一件事情就拿出球隊的標誌並且詢問我的感覺，我也老實說了不好看，他要我說出為什麼不好，我便回答職業運動是娛樂產業也是服務業，必須在視覺的接觸上讓人覺得舒適，談了很久以後，原本以為就這樣結束了，結果他突然拿出用手帕包的錢讓我包車離開，結果隔了一個禮拜我才問清楚到底是怎麼一回事，因為這個企業是日系公司，他們認為鬥志是運動行銷非常重要的一塊，如果因為現狀就沒有信心，領導者實在沒有資格去領導這個團隊往冠軍的方向走，在連敗的過程當中，我並沒有放棄公司交代的工作，所以公司便決定由我來擔任這個領導的工作，這個時候我才知道原來我要接職業運動的工作，等我介入職業運動之後，其實我看到很驚訝的是台灣的團隊我接管的時候有 8 個人，整個職業運動除了球團、球隊之外，只有 8 個人，那時的我不知道 8 個人是多還是少，後來陸陸續續跟國外的球隊談建教合作的工作，為了到日本看巨蛋而去看一場比賽，我才知道國外的球隊光是一場比賽工作人員就有 3000 人，還有球場完全沒有死角，比照當時台灣的球賽，台灣的球迷並沒有受到很好的照顧。因此，我衍生出運動一定有個環節出問題，不是制度面就是產業面，要不就是環境面，這三塊一定哪裡出了問題，後來我知道其實光是在職業運動裡我看不到全部的東西，所以我就離開了，我想從媒體上介入，所以我選擇了到廣播電台擔任總經理的職務，從廣播的角度、媒體的角度去看，也就是直接接觸一般的民眾，知道他們怎麼去定位職業運動的發展，當時便成立了一個節目。我們曾經提出一個問題，為什麼投手到本壘板的距離是 18.44 公尺，為什麼一定要這樣，如果沒有辦法讓人了解到當中的樂趣、精髓，觀眾是不會產生持久性的興趣，所以運動產業這塊，我從媒體的角度思考了很多年，我認為台灣運動的深度是很淺的。所以我開始不斷接觸各種文獻、論文之後得到一個結論，這也是為什麼後來我自己成立運動相關的運動行銷公司，我們現在看到很多研究的文章或是相關的規範，都是以國外的例子來投射台灣的發展，這個落差其實是非常大的。所以運動經紀、運動產業跟運動行銷，基本上也是有順序的；同樣的事情，運動環境、運動財政、運動行政、運動契約，基本上都是非常重要的。台灣到底要走自由球員制度還是其他制度，同樣的事情，台灣到底有沒有二軍制度。台灣的經紀制度到底怎麼處理？其實這個課題應該是運動產業的人應該去了解的事情。還有，運動經紀或運動產業如果要好，只有一個重點是錯的，就是我們培養的奪牌計畫這個邏輯是錯的，國家體育要好，重點不在奪牌計畫，重點在培養很多熱愛體育的人，才會真正有好的體育人才，很多事情，譬如說體型、地理位置

等都會影響到一個國家的體育政策，台灣為什麼會有棒球是因為日據時代美軍的關係，看過了世界盃足球賽之後，只有一個貝克漢大家會記得，五人制足球在台北舉辦的成效卻不如預期，其實跟足球本身的精采度無關，是因為在連結度的部份產生落差。所以我之所以會投入運動行銷，原因在於我認為有一天這個產業會走到開闊的路，可是現在必須要先做好很多關卡，也就是說你要鋪路。所以運動行銷有很多手法，隨著環境產生一些取捨跟變動，這個部分台灣目前觀察並不夠，台灣人還沒有到思考五年、十年後的運動環境會是怎麼樣。這個產業目前在台灣非常少人參與，門檻相當的高，台灣的文化，像是人與人之間的文化也造成不會有那麼多經紀人的結果，運動產業要有好的發展，應該要有個脈絡可循。這也是我持續做運動這一塊的原因，我一直在找這樣的解答，希望給台灣未來的運動行銷一些解答，這也是這個產業的人要一起思考的。

陳：請您再談談從職業運動開始，您在運動產業的相關工作經驗與歷時的時間。

I：三年

陳：接下來就開始接觸媒體嗎？

I：對。媒體結束之後我就開始了解搜尋和資料的學問，因為這是非常重要的一環，我完成這些研究之後就自己成立現在的行銷公司，因為我覺得媒體的角度我了解，運動的產業有涉獵，搜尋、邏輯思考的東西我也有接觸，我開始想要融合這三者成為運動行銷，所以我成立了現在的公司。

陳：前後相關的工作經驗共有多久時間？

I：十年。

陳：您過去有過運動員經紀的經驗嗎？詳細的情形又是如何。

I：有，之前有接觸過一個旅外球員的案例，當時他的經紀合約是我們球團的一個副領隊去簽的，但是過程是他私下先找陳金鋒的父母，之後就簽約了，球員就直接被賣到國外去，這當中有兩個問題，一個是不合法的問題，也就是擔任球團副領隊工作的你應該做的事情是站在球團的角度去處理，但是這件事情並沒有如此；第二就是他的佣金，他的合約期間歷時很久，這是錯誤做法。

陳：所以你是指當事人的行為和其所屬球團沒有關係，只是他用他球團工作的名義來做這件事。

I：這件事情突顯出一個議題是運動經紀很模糊，其實是一個灰色地帶，在台灣現階段還是如此。基本上我是反對證照制度的。第二就是球探的概念，球探在某個程度是經紀人的一環，很多人會把他分開，球探基本上是去探這個東西的價值，選擇他所適合的通路，這是球探的功能。所以全世界有職業運動的國家，他們都會有專業的、兼職的或是企業內的球探，他必須到全球各地去找好的選手，如果你是一個球探，那麼就必須要先了解球團需要的選手，所以你的焦點就很明確。今天要找的是捕手我就去鎖定，我三年內有什麼計畫，我要找到怎樣的選手，這是目標很明確的狀況。另一種是只要看到好的就想辦法簽下來，然後再找適合的買主賣掉，當中就會出現一個問題，國內跟國外不一樣的地方是，很多的法令、很

多的限制，讓這樣子的方式是無法生存的。舉例來講，國內職業運動員沒有拒絕或是答應的權力，可是照理講運動員跟職業球團的關係應該是球員發揮運動專業技能的關係，運動員休閒或私人時間的主導權應該是在運動員本身。可是目前的環境因為能選擇的隊伍很少，能選擇發揮的舞台也相對的壓縮，球員本身不是沒有這樣的自覺，可是不敢當一個領導者說出權益的問題。台灣目前職業運動的合約幾乎工作全包，這樣的話球隊能不能提供好的服務，如果不了解球員的生涯規劃，不了解職業運動其他的東西，或是基於商業上的考量可能沒辦法提供這麼多的服務，可是卻要求擁有球員所有的權力，其實這對台灣運動員的生涯、運動員的環境是一個傷害。所以就我觀察運動選手交易的經驗，給我衝擊最大的其實是當時的職業聯盟在挖角時，當時我就在思考如果有個經紀人，如果運動經紀真的是完整成熟就不會有那樣的狀況，這是一個非常重要的概念。但是當時我最失望的地方是政府並沒有介入這件事情的協調，坐視兩個聯盟成立，兩個聯盟成立並不是不好，可是在球員爭議上面，我們從司法體系應該要介入，但是我們的司法體系對運動是外行，沒有辦法判斷運動員的價值。兩個聯盟當時的挖角風波，如果運動經紀人制度或是有運動契約上的完整度，由政府或是相關的部門真的去擬定一個制式性的東西，這個制度只要定的好，台灣的運動經紀制度其實是完整的。不管是跟個人簽約或是跟球團簽約都應該是被承認、有效的。可是現階段職業球團很大的問題就是抵制，運用技術性的杯葛讓球員沒辦法選擇空間。同樣的事情回歸到籃球也是一樣，為什麼現在的半職業聯盟和過去的職業連有差異，兩者的組織型態上某些模式是雷同的，整個制度環節都出了問題。有沒有好的運動法律人才去提供好的建議或是解套的方式，或者其他方式，這個機制還沒有被建立。這是市場規模的問題，現在台灣有沒有這樣的環境，能不能去做這樣的思維，我覺得這是一個應該好好坐下來談的問題。所以，我覺得大環境很多細節要去談。

陳：還有哪些和運動經紀的經驗可以提供的。

I：有一些旅美選手和我們接觸，希望公司幫他們做宣傳，跟我們談的時候，印象中旅美選手的經紀問題很複雜，在跟我們協商的是廣告收入的佣金計算方式，公司方面就針對對方能提供怎樣的服務提出了疑問，因為如果要分享這樣的東西就要清楚了解雙方能提供多少資源，否則就沒有立場去分享獲利，不能只因為有合約就能分享，這是不合理的。後來雙方對此作了討論，對方認為如此就有利潤，但是利潤要如何定義，這就是運動經紀合約衍生出來的問題。第二點是當我成為運動員的廣告代理商之後，我們的主控權的界線在何處，和球團的權力如何切割，這就是台灣運動經紀的問題，大家都想到為他們做行銷和廣告代理我應該要拿錢的問題，但是前置作業都沒有準備好就已經變成經紀人來談了，這個情況是我們接觸過幾個經紀人之後，其中蠻有意思的一個案例。任何一個跟球員有私交的人，球員都可能私下和他簽約，但是球員本身沒有思考到為什麼我要和你簽約，為什麼不是和其他人合作，一個人跟一個公司的能力一比較起來球員就能了解。

其次，牽扯到信任感的部分，運動經紀就是要克服信任感的問題，這也是台灣要去建立的事情。以征服情海這部戲來說是有過去的合約，信任度是互相建立出來的，但是不要忘記合法的合約簽定在前面就存在了，才会有信任，可是在爭取這件事情的過程中，信任跟感覺又是另外一回事，這是一個循環。可是台灣的運動經紀人制度，目前根本沒有制度可言，第二就是台灣根本真正的經紀制度有種兩個環節，問題是沒有球員被教育清楚運動經紀的重要性，這些其實都是台灣要思考的東西。球團也可以做經紀人的工作，可是以台灣目前的能量是沒有辦法做好經紀人制度的，因為六個球團只能選擇其他五個球團，這些球團都是競爭者，只有兩個聯盟才能落實經紀制度，因為經紀人可以爭取籌碼，否則只有一個選擇的單一市場，還有，運動選手在奪牌之後，大家都認識他之後，他卻不知道自己的價值在哪裡，他的價值要如何計算，第二是事前的溝通，選手是不是準備好了，我認為這是個危機，因為從這麼小又不複雜的案例就忽略了權益的本身，就沒有辦法累積足夠的能量去接大的案子。大家可能都還沒有辦法了解贊助商從運動員身上得到什麼，贊助的原因是什麼，目前為止沒有任何的研究或觀察。同樣的企業贊助職棒的動機、效益也看不出任何的觀察，沒有任何的研究或方法，這些都沒有準備好怎麼談運動經紀人制度，基本功夫都沒有做好就不會有運動經紀成熟的一天。

陳：請你提供贊助商和運動員一些相關的建議。

I：先研究產業對單一運動員贊助跟運動賽事贊助，這是完全不同的思維，聯電辦羽毛球賽、永信盃排球賽等活動的效益為何，基本上台灣的贊助有兩個原因，其一是私交，同樣的事情，一個企業會提供贊助是絕對不同概念的事情。比如說廠商贊助的對象是如何決定，也許有些思維是我們看不到的，那這點其實是可以去研究的，找出他的問題點，可能有節稅的問題，這跟法律有關係，我們曾經提出過稅務相關的優惠政策，這個環境跟運動經紀也產生相當的關聯。所以我的角度是假設要做這幾個方向的研究，第一件事情是先研究出企業贊助個人或是賽事或是單一運動的意義有什麼不同，我覺得這是一個很好的分類；第二件事情是什麼樣的產業別贊助什麼樣的運動，這個東西其實跟思維有關，當沒有訂定基本的制度，累積到一定能量的時候去發展運動經紀其實是很危險的，因為所有的做法都會誤判，有人跟我講說運動經紀可以考試，每個人都跟我說未來會好，我只問他們會不會是很未來的事，會不會很未來這是一個思維，我覺得這個方法可以觀察。第二件事情是合理的推論，如何能夠創造被贊助者和贊助商的雙贏局面，還有推估效益，贊助對廠商的銷售是否有幫助，這是一個觀念的問題。品牌的概念，台灣的老闆很喜歡商標的露出，稍縱即逝也好。

陳：您覺得運動經紀在國內應該扮演的角色是什麼。

I：我覺得應該是合夥人的概念。運動經紀人跟運動員的生態應該不是食物鏈，應該是有點像海葵跟那個小丑魚的共生關係，台灣運動經紀人的角度有幾個功能是基本的，第一，對於行銷和媒體要有觀念，很多人把媒體擺在行銷裡面，我覺得這

樣不夠完整。媒體有媒體的專業，否則不會有公關這個專門課程，如果是這樣的狀況，電台也可以做公關了。第三，對於相關的法律、法令，不用到律師的角度，應該是一個諮詢的角色。最後最重要是對財務的部分要有概念。我認為這四點是必要條件，但是應該算是消極的條件，我覺得積極的條件應該是必須是在運動產業累積一段時間的人，也就是說運動相關資歷要有一定程度，我的定義是運動資歷不代表你是一個成績很好的運動員，也不是在某個運動單項協會待過很久的，而是從你對這個運動產業了解的程度可以明顯的界定出對方對運動產業了解與否，這樣的人必須了解到邏輯，對運動的邏輯非常了解的人才有加值的概念。可是這個東西該怎樣界定我覺得才是問題點，這點不能不討論，也許討論會沒有結果，可是一定要呼籲大家正視這個問題。運動經紀除了剛才基本素養之外，還要會很多東西，否則很簡單，尤其台灣「人治」的觀念仍然存在，在體育相關協會尤其嚴重，要說好或不好，我不敢做定論，可是我認為，要成熟、要壯大，「人治」一定要被「法治」來取代。我所謂的法治不是認證的問題，而是基本素養的問題，所以台灣運動經紀制度經紀人所要具備的條件，這個人本身必須要有實際經營過一個事業體的格局，舉例來講，運動員在你的身上是一個產品，當你談生意的時候他是一個產品，可是當你在溝通、思維的時候，他是個夥伴。其實要講一個觀念，產品跟公司之間本來就是股東關係，我有責任在品管上讓產品出去見人的時候是很好的，賣的好相對我也有獲利，這樣產品週期才會長久。運動員的價值週期沒有一定，運動選手沒有輝煌紀錄時要怎麼做，這個問題大家要思考清楚。所以運動經紀人要思考的是當這個運動員離開球場的時候，他在這段時間委託你做的事是不是能夠累積足夠的能量讓他衣食無虞，這個基本上他要相當了解財務的部分。這就牽扯到一個問題了，很重要的觀念，換個角度思考，如果是在一線的選手，一個月大概十幾、二十萬，換算一個角度，一個基本的工作人員，三萬五的月薪，一年不過四十萬，二十年不過八百萬，還要保證不會被辭退，保證能領到退休金；職業運動員月領三十萬，只要十幾個月或一年多就累積了一般人一輩子的薪資，如果還活不下去就有問題了。但是，因為專心打球所以他就需要一個財務顧問，這個財務顧問應該是經紀人要幫他處理的，但是，財務顧問要有一個合約依存的關係，所以台灣頂尖的選手可能打兩年就累積了一般坐辦公桌的人的薪資，這個地方又出現一個問題，運動經紀人知道這個狀況之後所扮演的角色應該是什麼，兩個條件：第一件事情是我不斷的延長運動員的運動價值跟週期，盡量讓他打十年、十五年，所以就沒有退休的問題，因為他累積的財富已經夠了，風險的安全存量夠了；第二件事情是如果沒有辦法延長他的價值，那就延長他的附加價值，幫他創造附加價值。所以一個經紀人要扮演好他的角色，是必須要具備很好的觀察力跟邏輯能力，才能夠去幫做這個事情，這個是沒有辦法從證照裡面看出來的，證照制度唯一可以認同的就是至少他保障了基本水準，我認為他只是個基本門檻，否則你連訴訟程序都不會怎麼幫運動員談、怎麼去協商合約。所以我覺得運動經紀人證照制度不應該是運動經紀人最需要思考的，那個標

準不宜太高，因為太高會產生所謂的優氧化。我認為一個地方過度的優氧、優質化對這個產業是不利的，會忽略掉很多細節。據我了解，業界有很多很強勢的經紀人並沒有證照制度，只要機會，有機會就可以創造一個新的勢力，一旦有證照制度出現，如果門檻過高就會產生一些問題，這也是我們要去避免的問題。所以運動經紀人證照制度，台灣需要怎樣的運動經紀人，硬是要我做一個大概的歸類的話也很難去定義這件事情，可是我腦中出現的畫面是應該就像在做一個老闆，這樣格局的人才會有辦法做運動經紀人的概念，因為老闆要考慮到財務，這樣才能做一個稱職的運動經紀人，包括危機處理、媒體關係、新聞稿的撰寫以及如何發言，教育，球員形象的塑造，透過教育包裝運動員，如果不懂媒體、行銷、公關，又有什麼資格去當運動經紀人，難道就只負責談判協調合約，運動經紀應該是隨時會帶給運動進步的角色，這是我覺得運動經紀他會需要的基本元素。

陳：就你的經驗，在國內，有運動經紀相關的行為的人或公司通常幫運動員做些什麼事情？扮演什麼樣的角色。

I：有兩個部份，台灣的運動經紀人工作被三種企業瓜分：廣告公司、球團事業體、媒體。廣告公司決定創意、決定客戶的篩選，事實上已經有一道防線是控制這個部份，因為沒有辦法近距離觀察這個球員，不管是接受度或是了解的程度、熟悉程度都不可能比總教練或是像國外的運動經紀人，24小時都跟運動員保持互動。把台灣的藝人經紀跟運動經紀來比較，藝人經紀人幾乎跟保母一樣，隨時照顧你，所以有經紀公司、有家族，可以去演任何的連續劇，但是收入要抽15%、20%，我提供的就是幫你談判、幫你安排工作和尋找代言機會，台灣的產業是如果廣告公司需要提案，就推派比較具市場魅力的人，比較好推給客戶，其實這樣已經扼殺了原本更適合代言的人。如果今天運動經紀人他是主動去幫運動員爭取，跟廣告公司協調，請他們支持，只要廣告公司不公開資訊，就不會有人知道有這個代言機會，無形之間已經讓廠商的選擇縮小了，當然也許會有人提到當中有三到五個建議，其實是一樣的意思，因為這樣的思維其實不夠完整。相關的關聯度和思考邏輯不被重視。這是我個人的觀察，並不代表全部人的意見，我認為應該是經紀人主動去接觸。如果運動經紀的體系完整的時候，機制建立的好，運動行銷公司下游就會有很多運動經紀來跟我們談，而不是我們自己扮演運動經紀的角色，所以運動行銷公司底下會有運動經紀人、會有行銷人員、會有廣告人員，這都是一個環節。好的運動行銷不需要花大錢，可是成功的塑造很多媒體效益。台灣的運動經紀人不是太為球員就是太為企業，沒有顧及平衡，這也是很大的問題。當中必須了解行銷、了解媒體、必須了解運動才能做到，台灣的運動經紀人具有這樣能力的人不多，這是一大問題。

陳：你剛剛提到三個企業的部份，請你針對另外兩個企業再做說明。

I：國內職業球隊的廣告招商種類繁多，運動貼布、汽車，種類包羅萬象，相對於國內，國外球隊比較不會做這麼多的招商，而且會希望和球員的肖像權連結。以行銷公司和球團的思考角度看來，美國或是日本職業運動對於合作品牌的要求



是簡單和容易辨識，不能影響運動場上運動員的行動，國內在這方面的程度就落後一些，對球員或是整體友善程度的建立幫助不大，球員無形之中是受害者，如果球團在接廣告的過程當中重視品質，球員代言的機會就會相對增加，球團的主導權過高，往往犧牲掉建立球員本身特質的機會，又沒有經紀人制度去平衡，當然就沒有更好的建議，球員跟球團只能憑藉著運動行銷公司的信譽來決定，運動行銷公司兼具了行銷、經紀、廣告的功能，但是我並不希望扮演那麼多角色，這樣一定有問題。

第三塊是媒體，以轉播權的角度來看，這跟工會以及球團組織有關。轉撥權的協議就是一個議題，球團應該要談的員能不能在某些節目露出，代言的話費用是多少，球團才能給予轉播權，這應該是可以協調的，應該是一個配套措施，國內現在已經出現這樣的情形了。但是我們都忽略了一件事情，就是電視台對球員本身形象的塑造，看球團有沒有在幫球員做形象塑造的概念。現階段球員的歸屬權屬於球團，球團在某些程度就是最大的經紀人，能決定球員接廣告等事務，或是跟廠商建議換人，球團本身就變成經紀人了，但是球團又限於經費，沒有專門的人來負責行銷、宣傳、公關或媒體，這樣就不可能有更好的配套以間接造成球員的身價提高，這是非常可惜的事。之前國際知名的運動廠牌在活動的安排上就出了一次狀況，經紀人不了解國情，溝通，球員是否有意願，這才是經紀人的問題。台灣的運動經紀被切割的這麼零散，唯一的問題在於台灣沒有真正的運動經紀人來做這個東西。運動經紀人的範疇其實可以小成一個人，大成一個公司。運動經紀人其實就是幫球員做行銷，當中包含了公關、媒體、協商和經濟，球員的一生就是一個商業活動，運動經紀應該是處於這樣的角度，怎麼會變成切割的這麼凌亂。台灣其他經營這個區塊的公司，有些經營運動休閒廣場，舉辦活動，當中提供的是代工，代工是件很可惜的事情，因為能力很強所以切割的市場是對的，至少在生意層面上是對的，可是他們不是運動經紀，他們只是運動廣告或是行銷媒體，用運動的手法來操作一些東西，跟運動經紀人的方向完全不同。如果每個人都有像湯姆克魯斯在征服情海裡的作為，台灣只要有 100 個這樣的人，台灣的運動會很豐富，各種創意會產生，重點讓一個沒有人接受的球員創造更好的價值。所以球員跟運動經紀人或是運動經紀公司的關係，應該是股東跟合夥人的關係，台灣目前的球團把球員當成商品，而不是夥伴，我們公司也只能把球員當成商品不，不是不想而是不能，因為這是規定，所以這是想把球員當合夥人的人沒有主導權，不能把球員當商品的人把他當成商品，這是台灣目前的環境。

陳：這樣看來國內市場是不成熟或是被切割了，那麼國外的情形又是如何？

I：台灣的運動經紀人的角色功能尚未明確，我不完全認同，但是我必須要談的是，像諮詢、解決法律爭端，美國是需要考試的，比如說要有律師的資格才能做；財務諮詢，美國的財務諮詢非常嚴謹；再來商品行銷東西，看起來美國是比較成熟的部分，他有證照，這個規則其實還在爭議當中，因為有聯邦法跟州政府的法律區分。日本是容許經紀人幫球員洽談，可是為什麼目前為止台灣光是法律問題的

談判就沒有了，基本的這塊就沒有了，球員簽約最重要的就是要有一個單位，這個單位有可能是球團，我們連這個都沒有，之後怎麼會有。現在台灣的球團已經做了這一塊，決定兼裁判，財務方面，說實在話沒人在意，因為台灣球員的收入不需要做財務規劃，所以這塊目前應該不需要；行銷方面，就是廣告的延伸，所以行銷就只能賺價差。全球都在做這個，可是商業利益談判怎麼做合約的東西，譬如說肖像權怎麼保障？使用多久？使用週期是多少？台灣目前的廣告公司並沒有真正懂得這一塊，接受度跟商業利益之間的演變、觸媒，在台灣還沒達到一個經濟程度的時候，當經濟利益還不夠大的時候，很多東西都會便宜行事，所以為什麼會被三個瓜分，台灣的運動市場基本上是剛起步，為什麼現在台灣很多行銷公司去大陸鋪路，2008 北京奧運一旦舉辦，台灣的運動行銷面臨龐大的壓力，大陸的市場跟台灣的市場與整個亞洲的市場比較起來，這個效益上的差別很顯著。台灣的運動產業再不加油，還在談運動經紀，大陸已經在人力、製造成本上降低很多，市場又大，再加上已經推動運動經紀人的觀念了，從證照開始做，也要考試、財務背景等。他們足球相當熱門，可是目前棒球只有四個半職業球隊，他們是有一個經紀公司去幫你找好贊助商，他的條件就是這些選手食宿你提供，球員薪水非常低，可是已經有經紀公司在操作這一塊，他們看的是五年後、十年後的大陸市場，他們認為大陸目前只有棒球選手輸給台灣，這也是民族性跟政治的考量。其實一個經紀人要懂很多這方面的事情，你才能夠有最好的決定跟選擇。

陳：您支持台灣發展運動經紀人證照制度嗎？

I：我希望有運動經紀人證照制度，雖然我反對這件事情，我的原因在於我認為他沒有辦法真正解決運動經紀的問題。運動經紀人證照制度我支持，但我保留某個條件，我支持的原因是因為他讓基本的條件被規範，很公平，而且以邏輯性上來講已經往正確方面走，我覺得可以從這個角度來思考。我保留的部分是這個制度這個法案的制定者、修正空間或者以後跟台灣整個運動產業、運動經濟和運動環境在政策上是不是能夠銜接的妥當。我覺得球團本身會是運動經紀的角色，運動經紀公司類似行銷公司，也會是運動經紀的一個角度，個人也會成為運動經紀的一個角度，可是問題是這跟政府的政策就有異議，要訂運動經紀人證照制度時，必須先把相關的體育政策、法令很完整，比如說台灣沒有一個球隊有自己的球場，這也是運動環境的問題，還有台灣對於所謂的運動發展的政策，比如說水上運動，應該要做才會產生經紀人，所以在還沒有思考台灣未來的運動環境的時候，在制訂經紀人證照制度的時候就會忽略很多點。如果運動經紀公司要求的是必須要具備幾個運動經紀人才能成為經紀公司，這個條件是可以談的，這跟保險代理人一樣。其實我擔心的是視野不夠廣。第二件事情是運動跟觀光未來是主流，我們想到夏威夷想到衝浪、比基尼、海灘，換個角度來講，運動經紀人接下來未來所談的事情，運動行銷裡頭包含到運動觀光，可是這些東西就會跟運動產業、運動選手未來有關連。經紀人有沒有這個格局去思考、去了解環境，他能夠去幫選手做好規劃，我直覺上覺得我沒有辦法透過法令去把這種事情訂的很明確，所以

我一開始就提到，我支持運動經紀人制度，但是我反對，我反對的原因是不想把門檻訂的太高，因為他會扼殺很多創造的能量。運動經紀人其實是個創意產業，運動經紀人他其實是個創意者，他應該是個具有創造力的人；在某個環節上也應該是宣傳的人，這些條件有沒有辦法從運動證照制度上看的出來，我不是法律專家，所以我沒辦法回答，但是我認為如果要定這種制度，這些東西應該被考量。

陳：台灣運動經紀人發展的方向，以你的角度，對於未來發展的方向還有其他的建議嗎？

I：兩個方向來談台灣運動經紀後續，不要把運動經紀人變成一個名詞，運動經紀這件事情再往上推演稱為運動行銷，我認為運動經紀一定要在運動行銷的環節下，這是很正常的依附關係，運動行銷要先發展。運動行銷，很多政府、很多單位有這種觀念，贊助體育賽會是可以節稅的，如果有個法令是，只要舉辦一個大型賽事花費就抵掉全額稅金，假設今天有一億的稅，廠商又花一億贊助一個活動，這活動可能是幫政府去辦一個大型賽事，那麼稅金政府收不到，可是當中帶來的效益和商機可以從工作人員的所得稅、產業的銷售稅賺回來，可是活動效益也許政府只收到8千萬的稅，省下的2千萬等於是讓運動環境、運動風氣、下游廠商體質變的很好，所以運動行銷的環境應該有這樣的功力，法制面這應該是要去溝通的。當這個產業興盛的時候，就會產生很多不同層級的運動經紀的單位，人也好、公司也好，運動經紀有兩個角度，一個是人的問題，這個人可能對於某個單項專業，那麼就可以去做這樣行銷的角度，這個環境很成熟，他所能延展的空間就很大，他可以提出很多建議去幫忙選手在這個成熟的環境下發展他的價值；運動經紀公司因為法令之故，就更容易引進大型賽事，所以運動行銷法令成熟的之後變成運動經紀，然後經紀人衍生出兩個角度，一個是他本身從規模上一定要幫他解決，他所做的範圍你是不是因為不成熟而設限了，我認為運動經紀要讓他格局更大要從運動行銷的相關法令規定上來解決。第二件事情是專業的分工，運動經紀一定要切割出來，照理講應該要有運動行政的公司、運動財務的公司等，未來每一塊都應該是專業的，比如說法律的部分，運動契約是不是應該律師來做，我可以跟某個律師簽約，未來因為這個成熟了之後，建立好之後，運動經紀公司必須要有一個運動契約專業的專家配合，可以幫選手去談商業，同樣的東西，可能有廣告、媒體購買專門的人去談這些事情，所以分工要細，這個就是一個產業。要提醒大家的是保險一直沒有被注意到，這是很大的關鍵，換個角度來講，運動保險，一個運動員的價值判斷不是經紀公司能做的，經紀人不會是全能的，所以不要把運動經紀變成一個名詞，而是運動經紀這塊，他會產生很多相關產業。譬如說保險是專業的東西，經紀人不可能做好這些事情，只有經紀公司能夠做這樣的事情，所以運動產業要分工，我認為運動經紀人證照制度出來之後只是基本，因為從這些東西知道顯然是基本。

陳：台灣的運動經紀公司是否會優先錄取有運動經紀人證照的人？

I：我認為會，原因是如果不熟悉，這是唯一判斷的標準，這就跟學歷一樣，今天大

學生或者是研究所，不是每個人都可以有機會被承認，這個現實面還是存在。以我來說，如果我是運動經紀公司，我有很多管道可以考核，所以我不見得會因為有證照而採用；第二件事情是如果運動經紀公司使用有運動經紀人證照的人，基本上我唯一的心態只有一點，就是至少基本的東西他有概念，但是他的薪水不見得會比我同意任用但他沒有證照的人高，因為這是完全不同的概念。

陳：有沒有其它補充的意見。

I：其實運動經紀這個產業，我很樂見大家重視這個議題，因為代表這個事情的需求性是被看到的，我絕對支持這樣的研究，也希望提供更多的資訊給相關的研究單位，可是我必須提醒大家，以站在我實務面操作的角度，所有在研究這個運動經紀人相關的人，我會給他們一個建議是請先研究運動行銷這塊，之後做這塊才會精確，這句話不是否定大家的專業，如果不了解不可能把運動經紀想的很完整。所以我甚至非常期望的是運動經紀在協調的過程當中，一定要把運動行銷放在考量，不管是研究方法、研究指標都要從這個角度去看，也就是說這個制度或是證照等當中的必要條件列出來之前必須要有些驗證，證明這樣的東西是應該被需要的，如果是一個好的經紀人會怎麼去談運動員的贊助，沒有這樣的經驗不會找到真的需要的。沒有需求不會有運動經紀，應該有這樣的共識，運動行銷的環境跟他的完整度、嚴謹度和觀念，如果沒有被建立一個大方向主流價值，運動經紀不可能找到真正的方向，這點真的是我希望這些學者幫我們解決這樣的問題，我們需要這樣的東西。

### 訪談紀錄 K

日期：2005 年 1 月 26 日

時間：1 小時

地點：臺北市 K 先生辦公室

受訪者背景介紹：

O. K 先生：官方代表，目前擔任行政院體育委員會要職。

訪談者：陳月娥-“陳”代

紀錄兼觀察者：江宛彝

陳：請問 K 先生對於運動經紀人這個職業的看法是什麼？請分別就工作內容、工作類別、扮演的角色的角度來說。

K：我認為運動經紀人的工作很難界定，就運動員來說，當他處於專業發展階段他或許只能扮演好自己運動員的腳色，但是如果要把這件事發展成為一種商業活動的話，這當中就必須包含相當多不同的功能在其中，包括表演、活動的接洽或是協商等，運動員在這當中其實應該只要負責一心一意玩成自己運動的部份，不需要擔心自己的其他行程安排。所以像是聯繫、接洽和出場的事務，包括交通、出場

費或是出賽相關的一切細節都應該要有一個專業人員協助運動員打理，這一個專業的人要有足夠的知識，因為在工作的過程中可能會牽涉相當多法律的問題，在世界各地工作的時候可能會有稅率的問題，出國洽公時又會有各國簽證的問題，有太多太多的細節需要注意，另外，住宿的安排也是一大問題，如果是一位專業的運動員就需要一個專門替他處理相關事務的人，例如籃球大帝就是由 M.J. 公司負責，若是有報稅的問題，公司內就有相關替他處理稅務的人，經紀人的工作內容有一部份便是屬於此。

當然經紀人除了被動受雇於老闆之外去接洽這些事，另一面他應該是主動幫老闆去找工作機會，我想事實上這是兩個層面，一層是你已經掌握工作，清楚協商的對象是誰，便要著手安排，另一層是當你的合約快到期了，要了解到你的老闆沒工作正意味著你也會沒工作，所以應該為了工作而努力協助老闆，也就是運動員去找很多的工作機會，無論是表演、代言或是演講都可以。

當然在台灣會是如何我並不清楚，我的概念是這當中是個市場機制，經紀人是以抽成的方式作為他的收入，以往在美國我的抽成是 5%，也就是合約當中的 5% 是屬於我這個經紀人的，當然這還得視經紀公司的規模而定。這是經紀人和運動員之間的契約行為，有些運動員是透過經紀公司而非經紀人，那麼抽成數就得端看合約內容，每個個案都沒有定數。

還有包括形象的問題，經紀人要替運動員建立什麼樣的形象，就是社會大眾對於你的感覺，經紀人要想辦法去幫運動員塑造，所以一個好的經紀人他所要涵蓋的能力其實很廣，目前我們看到大部分都只是侷限在一個案子的接洽，這是比較常見的，如果像我剛剛提到的那些部份，有點像秘書或是形象諮詢專家的工作，其實完全就是看經紀人跟運動員之間的需求，有些運動員根本沒有形象的問題，也沒有其他代言，但問題是要為了創造更大的雙方利益，經紀人幫運動員接洽廣告或表演，當然好。所以我認為就是這兩點。

陳：K 先生你剛剛有提到可以把經紀人分為被動的跟主動的，被動就是把既有的表演部分、協商部分及出場部分安排好，主動的部分就是創造更多的利益。另外提到出場的部分，比賽出場的出場費是單純指比賽的部分嗎？

K：我想是一樣的，如果演講也算是出場的話，那上述就也算是。但是我們先以運動員來看，並不是所有的運動員都有機會去演講，所以剛開始應該是以運動的出場費為主，也就是以運動員的本業為主，像國際知名的高球名將訪台的出場費就是 3000 萬台幣，抵台後還有其他交通、保鑣等費用都是另計，所以事實上項目是很多的，我認為這些東西就是經紀，經紀就是負責溝通。像選手的巡迴賽其實就很容易界定，因為當中有一個固定的模式，有些大型比賽是要自費參加，參加後獲勝就贏得獎金，經紀人就必須要去挑選運動員應該參加的比賽，而且排定整年的行程，因此經紀人必須要對出國巡迴有一定的了解。

陳：對於運動經紀人這個職業，你覺得它的工作類別應該是什麼？譬如說老師是軍公教類別，運動經紀因為現在的制度還未明朗化，所以如果要歸類的話，您認為它

應該是在商業的機制、顧問的機制，或是在其它的機制裡。

K：在台灣我會建議是在商業的機制上，因為從好幾個角度來看都是如此，運動員跟經紀人之間的關係絕對是一個商業機制，經紀人這個顧問是運動員聘請而來，所以我認為有合同之間的關係。

陳：因為工作類別還有直接管理的問題，誰來負責管理這個工作，如果你能建議，你會把它歸在什麼類別。

K：我覺得商業會比較好一點，純粹從商業機制來看，大家在商言商上來看這個東西，如果你用顧問這樣的職業別歸類，該如何去管我實在搞不清楚。

陳：如果用體育的角度呢？

K：體育角度本身有哪些類別我也不清楚，好像目前也並不存在，並沒有規範清楚，特殊的職業當然有，像教練當然是體委會負責管理，以國家的整個行政上來說，教練當然就是體委會管理的，但是汽車教練就不是體委會管理的，這就是我想表達的。

陳：如此看來，經紀人這個角色可能是商業的機制，那麼運動經紀人也是嗎？

K：若是討論到運動經紀的部份，我認為還是由體委會來管理會較恰當，既然是運動相關的議題，身為台灣政府體育行政最高的主管機關，應該就是由體委會來管理。當然在制定的過程當中還是要有很多不同的部會一同協商，像是經濟部 and 法務部等，未來若是牽涉到專業人才的養成，像是教育考試和任用，教育單位和教育部的人員也要一同加入協商。但若是主動提出這樣的機制，我仍然認為應該是體委會要主動出擊，就如同以往再發展運動傷害防護一樣也是委員會主動開始，接著邀請衛生署、教育部、考試委員和醫學院等等相關人員，但是還是要將主動權置於體委會。

陳：在專業的部分，運動經紀人應該要有的專業要素有哪些？

K：那包含的範圍真的很廣，法律是一個基本能力，法律的問題與稅務問題又牽涉很多，因此國內外的稅務制度，要有一定程度的了解。另外，對於單項運動的行規也必須清楚，以美國而言，NAB 有 NBA 的規定，NFL 有 NFL 的規定，一個經紀人對於運動的專業絕對是無庸置疑的，還有因為很多時候會有契約方面的問題，也就是法律問題，所以契約方面的能力也是必備的。

陳：契約的部分是指運動經紀跟運動員之間契約的部分嗎？

K：當然不只是如此，因為簽約者並不是只有運動經紀人，主要還是球員在進行簽約的動作，經紀人主要是協助洽談契約，所以這當中的概念要很強，像我們剛剛講到法律、稅務、契約、運動的專業性，運動經紀人絕對要懂，這是屬於最主要的工作。

談判，我認為這是種能力，會讓你的工作做的更好，錦上添花，因為講到錢就傷感情，球員說我要明年薪水一百萬，老闆說你沒那個價值，30 萬就好，這樣的直接對談讓球員和球團即便後來成交，雙方在過程當中可能不會愉快，那為何要讓兩者間產生不愉快呢？而這樣的不愉快帶到運動場上對誰都沒有好處。其實職

業化用在運動上就是這樣的概念，讓運動的本質存在於運動上，其他的那些雜務就讓別人去處理，經紀人的概念就在這裡得到發揮了，所以像很多專業性的問題，像是個人行銷和形象行銷等，這些都是運動當中不可或缺的。

陳：運動經紀專業的部分，你有提到主要的跟次要的，主要的就是最基本的法律、合約的部分，那次要的可能就是談判的專業、運動的專業，如果全方位的話，還有其他的專業要素嗎？

K：一定還是有，不過在這種突然的狀況下很難將問題回答的很完整，說實話沒有做功課不容易完整。

陳：就你所知政府在政策上如何推行專業證照制度？請你說明一下方法流程、產業特性以及職業的特性。

K：專業證照的授證辦法一定要法律授權，目前的國民體育法的應該是 22 條，它有授權，但是授權的並不完整，所以目前體委會的工作要項之一，其中就是提案修改國民體育法，把這方面的專業人員授證授權能夠界定的更清楚，專業證照的這種授權於法要先取得完整的授權，目前雖然存在但不清楚，不然不會有現在的運動傷害防護員的授證辦法，存在卻解釋的不是那麼明確，所以說體委會要在這個地方做個修改，確立體委會為這個地方的主管機關，所以回到我們剛剛談到的到底誰是主管機關，如果在國民體育法上講的很清楚的話，那麼未來在法律授權就不是問題。所以一定要國民體育法修改完之後，他的周延性才會足夠，現行的法規還是可以配合，只是要確定其授權的範圍，授權的程度，如果只是考個資格，現行的法條就足夠了，當牽涉到罰責的時後，也就是說沒有拿到這個證明資格的人去執行這樣子的業務時，以目前的國民體育法看來是沒有定論的，那問題就產生了，如果只是一個資格的話，那大到處分發，這個證照本身的專業性和公權力就會受到挑戰，如同現在防護員一樣，一般人沒有經過考試就可以說自己是防護員，現在也不大容易強制規定，只要不出問題就好，說實話出了問題是他們要自行負責，在法律上沒有任何辦法去制裁他們，這是在行政授權上有很大的差異。因此，我認為第一個要務是讓法本身的授權更清楚，透過這樣的授權，我們制定出來的辦法才能更完備，國民體育法要修當然是體委會向法務部提出修正案，也就是資料修完之後送院會，院會通過之後再送立法院，事實上是蠻複雜的。以目前的授權是可以做，但是只能用行政命令的方式，就是直接用資格的概念來做，由體委會內部透過像你們這樣的專家去做一些研討之後提出授證辦法，授證辦法出來後經過體委會裡面召集，針對授證辦法請法務部、經濟部、考試院一同協商，可能也請教育部一同參與，談一談對這個制度的看法，通過之後我們便可以公告，公告就是法令公告，公告之後三個禮拜，如果沒有人有異議就可以公告實施，這是屬於行政命令，但是它是沒有罰責的，它只是說明當你要取得台灣的運動經紀人的證照，必須根據這個辦法而來，體委會是希望藉此可以限制外國人在國內執行這些工作，必須要取得這樣的資格，因為之前在棒球項目碰到的問題，棒球選手被外國的經紀公司簽走，結果經紀公司部份

不了解台灣特殊的法令，就是我們的兵役法。結果造成體委會跟外國球團在溝通的時候，球員夾在兩國法令之間動彈不得，經紀人認為你跟我簽了約，你是屬於我的人，可是球員因為兵役在身受制於法令的限制，加上有些單位和國外球團溝通時，給外國球團一些錯誤的訊息，造成外國球團錯誤印象，這就是對法令的不清楚，所以我剛剛才會提到經紀人對於法這種東西，不只是稅法，連台灣的兵役法，尤其是男性運動員的經紀人，因為這當中一定是有了解的必要性的。

所以當外國的經紀人要進入國內市場，如果沒有取得資格的話，就不可以直接和運動員簽約，必須透過國內的經紀公司作為代理，基本上我希望台灣能夠有這樣子的產業產生，基本上一開始的時候要尊重國內機制。像是外國的建築師要在台工作，不是不可以，但最後還是要透過國內的建築師公會或建築師事務所來執行，因為方式有很多種，如果直接開國際標，國際標就可以直接進來本國市場，一些建築是可以的，如果不用這樣的方式，那就是要透過國內的機制，律師工作也是一樣，外國律師要來台灣執行業務，不是他來台灣就做，一定是跟台灣某一個律師事務所結合之後，那個律師才有可能在台灣執行律師的業務，所以同樣道理，我認為我們也應該朝這個方向來做，不反對外國人進入台灣市場，但是請了解台灣的限制是什麼，必須要遵守台灣的法律，我不能因為你不了解就不限制你，也不能因為你不了解就拒絕你進入，我們提供一個配套的機制，那就是你必須透過我方的經紀公司，像是在台灣登記或是有證照的經紀公司或經紀人代替你執行，你們之間的費用是就不是我管轄的範圍了，但是在執行的這個權力當中，我認為要用這種方式，才會讓我們自己本身主權的完整性去受到尊重。

陳：你剛剛有提到兩個方式，一個是立法，一個是行政命令，如果用行政命令的話，國外這個部分還能規範嗎？

K：是可以規範，但他只是一個要求，所以沒辦法有實際的罰責，就好像現在我們必須面對很多球員無視法規就出走的現實，因此，現在的做法變成是要求協會來做，特別是以棒球，之後也會推廣到網球，國內幾個網球選手的表現越來越好，透過協會跟球員之間針對兵役的部份做一個協議式的簽字，要走入國際當然可行，但是必須先簽訂協議，否則就無法成行，透過體委會跟協會之間的約束，再透過協會跟選手們談，等於是透過好幾層的約束，所以我們的理想可能沒有辦法那麼快達成，要達到完備，還是國民體育法的問題，但是國民體育法要修法沒那麼快，我倒認為可能我們要早一點讓這樣的制度建立起來，只是先從教育面、授證辦法開始，運用行政命令方式早點讓他成型。

我也總覺得台灣不要老是有外國的月亮比較圓的看法，台灣本身也有一些職業運動，我們職棒有六個球隊，如果一個球隊現在有 25 個人左右，總共就大概有 180 個人，再加上二軍的成員，就 200 多個人，200 多個人需要有人照顧的，至於籃球的部分，雖然其名不為職業運動，可是卻有職業運動的事實存在，也就



是球員們領薪水打球，所以它也是有需求存在的，在這種情況之下，我覺得要讓我們的產業更發展，讓運動員受到更多的關注跟專業的發展，也就是運動員不需要去處理一些瑣事，只要專心於他的身體和運動就好了，這才是我覺得這個地方要去推動的。

事實上這樣規劃出來之後，對於整個台灣運動產業的行銷部分影響力是很大的。它的流程基本上是修法，然後授權，接著展開一個會議將授證辦法討論出來，根據授證辦法公告，公告之後就用行政命令方式去執行，這是目前最快的方法，也是可行的方法，久一點就是我剛前面講的，國民體育法修下來，然後又有相關罰責等議題，這樣就會比較麻煩一點。

陳：完整可是卻比較麻煩而且緩慢，所以應該是先讓機制建立起來。

K：是的，讓人先有機制可循，否則一旦法案送到院會洽談時，對方也會因為不了解而否決，所以要先說服人家，變成是一種社會共識的建立。這個東西，我認為要從社會的知名度、社會共識讓人覺得原來是有這樣的一個行業在，而且它是專業的，不是一個可有可無的東西。所以在未來談論到條件的時候，必須要清楚的說明這個條件是真正需要的，不要因為說我要保護我自己，就把條件訂的很嚴苛，別人都不能進來，那也不好。

陳：在專業證照制度的這個部分，你剛剛有提到產業的部分，比如棒球、籃球、網球、高爾夫球、撞球等等，產業的條件如果要推行這樣的專業證照你覺得還有哪些建議？

K：現在它的困難跟限制，在於球員對於這個行業或這個工作本身的認知還有待教育，也就是說他對於這個工作的第一個想法就是當我聘你來當我的經紀人，我薪水當中的一小塊就要給你，往往運動員就考慮到自身的收入問題，最後往往就會決定自己來就可以了，不用再讓他人賺一手，這是我認為這個產業形成前最需要去突破的。因為如果沒有運動員願意聘請經紀人，基本上就沒戲唱，有在好的制度都沒有意義。

陳：你對運動經紀人證照在台灣推行的看法？而此證照在台灣是否有可行性，發展的方向又會是如何。

K：當然是有必要的。不過要先擴展台灣的規模，不應該只侷限在台灣，可以參考國外的經驗，要有全球化的能力，如果有機會，即使美國或是澳洲市場想聘請你，大家都應該嘗試。台灣的市場規模太小，要養兩個經紀人可能都不夠，如果我們把市場擴及到全亞洲，先將亞洲各國做個整合，再藉由像 WTO 的這種機會，讓台灣與世界接軌。

不過，國外經紀人的進入還是要有所限制，不是完全的開放，運動員是台灣的寶，不能讓國外的球團欣賞就簽走，反而是我們可以用這些傑出的運動員來行銷台灣，如果曹錦輝在大聯盟代表球隊先發，這樣對台灣就是一種行銷。運動經紀人證照制度要做的好，首先還是有一個完整的制度，制度如果完整，這樣就能創造出一個雙贏的局面，國外運動經紀人當然可以進來台灣，而國內優秀

的運動員，在兼顧台灣的法令限制下，走出台灣，並且行銷台灣。

### 訪談紀錄 L

日期：2005 年 2 月 16 日

時間：1.5 小時

地點：北部某大學受訪者辦公室

受訪者背景介紹：

P. L 先生：學界代表，男性運動管理學者，獲有國外博士學位，回國任教 10 年，並有 5 年行政工作經驗。

訪談者：謝文立-“謝”代

紀錄者：潘永盛

L：運動經紀人與運動產業是習習相關的。如果運動產業沒有發展到一定的水準，我想運動經紀人是沒有工作機會的。就目前國內來說，職業運動在運動產業相當重要，而運動經紀人與職業運動相關性高，因為他幫選手找隊伍，幫隊伍找選手。國內棒球運動有職棒，目前好像是球團比較強勢，所以目前運動經紀人比較沒有機會。不過未來，如果我們的運動產業制度發展起來，可能還是有機會。

謝：我們部份已訪談過的專家學者也是如此認為。

L：不過也許我們接觸外界環境不是那麼頻繁，說不定產業界有不同的看法。之前我到師大擔任一位研究生的口試委員，他是研究「代言人」這個主題。會想用運動員做一個產業的代言人，想必是運動在該社會已達到一定的位階。他的研究有幾位是職棒選手，內容說明目前仍為球團主導，後來有一個結論是希望有運動經紀人來做這方面的工作，不要只是球團去接觸一些企業，要求選手去做代言，所有的利潤還要經過球團的分配，好像缺乏一個機制來幫選手爭取權益。最後結論提到雙方，也就是選手和球團皆樂觀其成，球員希望有運動經紀人來幫他們處理自身權益；球團認為有經紀人能讓尋找產品代言這方面事情制度化。不過我認為近期之內還不太可能，因為目前國內運動產業發展上還是有些爭議存在，如電視轉播金、權利和金錢等，所以還不是一個很穩定的市場。應該是這個產業的市場大，或是有些機會存在，運動經紀人才有工作的機會。

從學術的角度來看，目前可以做的是探討它的利弊得失，在台灣這個環境需要具備哪些條件，或是就培養的概念，學生須具備哪些觀念、意識、心理準備，大概只能從這個角度去看，可能還沒有辦法進入到培育的這個動作。不過，如果把它做一個廣義的詮釋，運動經紀人可以做很多事，他不一定只是做介紹或仲介的工作。仲介也可以有很多種，不單只有職業介紹，就我的瞭解，像之前有 consultant(諮詢者)、顧問公司，它可能不只做顧問的工作，或許還兼做活動的舉辦，所以現在就台灣狀況而言，以運動經紀人這個名稱來看，可能要做的事會相當繁雜，什麼都要做。公關要做，諮詢者的工作也要做，有些機會比較

少，像幫球員協商，不過現在球團可能不會理睬你，因為現在球團擁有較大的權利，球員和球團之間的權利不平衡，這方面制度還不是那麼健全。

可是從另一個角度來看，現在有一些是以前沒有的，像有些企業員工舉辦休閒的活動，如運動會，它是每年例行的一個活動，這會是一個機會，從經紀的角度來看，我可以主動與這些企業接洽，當我自己有一個團隊，我可以協助企業做這些工作，而在效益方面的考量，強調投資報酬，例如說維持預算 50 萬，但效果是不是可以更好，或是降低預算，即可達到某種程度的效果，亦或是企業花費這些預算就可辦活動，替企業省下人力。我認為這是有機會存在，只是模式可能還不是很成熟。可是就學術、培育的階段，是可以讓未來運動產業的人員有這方面的觀念，然後由這方面的觀念再來鑽研。不可能等就業市場穩定後才加進來。這方面的機會比以前好很多了，畢竟現在大家對運動休閒這塊，已覺得不再那麼看輕，是未來的趨勢，所以開始把這個心胸放開來。

謝：我們可以從運動經紀人的定位來看，假設台灣未來有這個方向，您認為它扮演的角色或功能為何？

L：我想它一開始是像開創性，做一些像是磨合、引薦、介紹的動作，你有這個需求，可是你不知道怎麼去滿足，嘗試瞭解你後，做這方面的提供，運動經紀人本身可能沒辦法提供，但他可以從第二、第三手資源來滿足，然後從多方獲取一些利潤。可能一開始不能被動等別人上門，應該是主動去尋找有需求的對象，去爭取工作機會。會跟現在銷售人員的工作相似，必須要勤跑各地，而不是侷限在運動這個領域，現在這個社會的發展是多方面的，資源共享的。所以運動會牽扯到媒體、公部門、民間部門等，運動經紀人都必須相當活躍，人際關係最好嫻熟，不拘束於運動相關產業，他的能力必須是各方面的，並且了解國際時勢、台灣環境、E 世代等特性。而等產業發展起來後才會開始細分，如專門針對選手或企業組織辦活動。我想一開始什麼都做，諮詢者的意謂比較多，還有對國際賽事、活動的瞭解。所以就目前看來，國內採訪體育新聞的記者可能蠻合適的，因為觸角廣，也許往後培訓的課程在媒體、溝通、大眾傳播方面要夠。對各國資料收集能力要強。

謝：針對選手的工作內容、角色、功能上有哪些特徵呢？

L：運動經紀人必須站在球員的立場爭取權益，譬如若是擁有法律背景，能幫助選手處理法律合約權利、義務的事。當運動經紀人要長期接觸運動員，一開始是半服務性質，提供一些諮詢服務，創造被需要的機會，進而才開始可以酬佣。一種職業運動難有運動經紀人生存空間，可以和多種運動別的運動員合作，然後兼做各項業務。

我覺得運動經紀人證照這種制度應該由民間推。由官方來介入，會使該產業受的限制較大。運動經紀人是資本主義下的產物，國內政府還是有一定限制力。政府可以做的是引導企業投入，等該產業活絡，競爭產生，政府就可不再插手介入。目前國內企業對於投資運動產業仍處於觀望狀態。因為假設做成功了，政府又想介入來做，那些法律條文又不開放。連最基本想贊助運動，政府稅制

也沒有給予相關優惠。一般來說，這樣的制度由民間來推動較為適合。等需求產生後，再來規劃。現在好像是急著規劃制度，但其實整個環境，社會條件都還未成熟，有點本末倒置。

以運動經紀人專業來說，傳統體育課程可能不是很合適，他必須了解各項運動，無論是熱門或是冷門，以及其吸引力。並且能侃侃而談，這樣他的機會才多。雖然每次酬勞不是很多，但很多案子累積下來也是很可觀的。對運動要具備熱情，不然會常想換跑道。而且一開始不可能一夜致富，要持續投入，他的投資可能是到處跑、訪問來累積人脈、專業知識。所以運動經紀人要接受的訓練可能是跨學院的課程，像財經、法律、政治、大眾傳播、國際觀、政治外交等觀念、語言能力等等。

謝：目前國內證照制度發展是否適合用於運動經紀人？

L：運動經紀人是資本主義下的產物，比較不適合由政府來主導，政府應該是提供機會，引導企業投入產業，等大家都想做，就可以省事不插手。當問題都還沒產生，就來談制度可能有點本末倒置。現在如果到處是運動經紀人那才來談制度，不過在政府想制定前，可能就有民間組織強勢規劃了。就目前來說，就算規劃好了，未來發展不見得就會依循該制度，而且我覺得以台灣條件來說，其發展可能有別於北美、日本、韓國，形成有台灣特色的發展狀況。不過我想這其中有一個很大的變數，就是與對岸的關係，如果關係好，那市場就很大，運動經紀人的機會就好。一般人對運動經紀人的概念可能大多來自於電影「征服情海」，如運動經紀人對運動的熱愛、運動長期相處，並提供專業協助。

謝：誠如您剛才所說，目前運動經紀人證照是不用那麼著急嗎？

L：是可以多介紹北美發展狀況，如果可以爭取比較具規模的單位實習，視野會更大。就課程而言，我認為實務性的安排會較重要，由學會或是學校安排類似學程的多元化課程，教授一些基本的觀念，比較不適合先做職業訓練的課程，因為現在市場尚未穩定，許多問題、議題都尚未確定，沒辦明確指出，細分運動經紀人養成須有的能力，只能大體上指出幾個學習方向，而真正要成為運動經紀人，是須到實務界工作，歷練後，才能確立，瞭解市場需求。

謝：政府須提供怎樣的誘因而引導企業投入？

L：舉例來說，政府推廣全民運動，應加強基礎體育設施的軟硬體建設，讓民眾在平日可以多多使用，如果不會使用，他就會去學。而不是好不容易借到場地來為民眾辦推廣運動，活動完了，民眾卻沒地方做該運動。而就企業來說，政府不應只要求企業用慈善的角度來贊助運動，企業卻沒得任何實質回饋。所以政府單位要做的就是催生相關法案，提供便利環境、誘因而鼓勵、刺激，使民間企業投入。運動是站在選手立場來爭取權益，而如果選手都不關心自己的權益，那大概就不會有運動經紀人的需求，或是不會花錢去請人去做已經無法改變的事。而如果像往後媒體投入多，企業獲利，選手才可能想爭取更多權益，這時候，運動經紀人才可能有機會，所以大環境是很重要。

謝：所以您是覺得整個市場尚未穩定、活絡，而目前可能是有一群人抱持著對運動的熱愛，提供半服務性的服務協助運動員專業諮詢，而等整個市場活絡了，運動員對某項不是他專常的能力產生需求，而運動經紀人的工作機會才會產生，市場機制才會建立。

L：現在國內在找選手的這個動作來看，大部份都是總教練親自尋找、挑選，還沒有球探去代為找選手的觀念，因為如果產業產值規模尚未達一定標準，很多細膩的動作都不用，做了也沒用。運動產業目前已有國際化特性，所以在運動經紀人證照制度規劃方面，一定要有全球思維，培養有國際觀的運動經紀人，如果以台灣觀念、法規來限制，其發展規模便縮小了。在規劃培育制度上，可能一開始只能提基本技術訓練，再進行一些調查，來得知實務上有哪些議題較為重要須加強，來區分基礎、進階的課程。

### 訪談紀錄 M

日期：2004 年 2 月 4 日

時間：1 小時

地點：桃園縣某體育學院會議室

受訪者背景介紹：

Q. M 先生：學術界代表，現任某體育學院教授，在中華民國運動管理學會擔任要職，運動休閒管理研究經驗達十餘年。

訪談者：陳月娥-“陳”代

紀錄兼觀察者：江宛彝

陳：M 先生你認為運動經紀人這份工作在台灣的情況是如何？他的現況、發展，最重要的是很多人關心其是否健全的問題。

M：現在台灣的運動經紀人，他的角色存在都是存在於一些比較高經濟水準的運動員，比如說幾位高爾夫選手、網球選手，還有職棒選手甚至少數的籃球員身上，當然撞球和保齡球我不是很確定，目前大多是存在於這些人身上。

陳：職業項目的選手好像擁有經紀人的比例較高？

M：職業項目必然是高水準、高經濟的，有一些屬於業餘水準的選手也會有經紀人。之所以會有運動經紀人，是因為這些高經濟水準的運動員有經常性的比賽，當他身處經常性比賽環境的時候，運動員所接觸到的層面就會較為複雜，譬如說當他要參加一個賽會，運動員要接受賽會的邀請，那麼接受賽會邀請時，賽會的條件是什麼，運動經紀人必須要知道運動員有哪些權力、義務，經紀人必須完全的了解。第二，如果比賽地點離台灣很遠，運動員的交通、住宿、比賽期間吃住等問題要額外去安排，另外，如果運動員因為這樣經常性比賽，表現卓越，而有新的

贊助者有意願合作，贊助商、廣告又相繼出現，或者當廠商出現的時候，運動員要如何去洽談這些贊助的合約。或許當運動員在發展時，發現自己個人財務及一些家庭生活的狀況，假設他結婚了或是他想要結婚，一些相關的事情、一些家庭生活的處理也同時會存在。

所以運動經紀這個角色之所以有存在的必要，就是當運動員參與運動比賽的頻率越來越高，而且參與運動比賽需要跟籌辦單位之間有權利、義務的關係，個人也有家庭等事務要處理，在這種情況下，有一個經紀人來協助處理，可以讓他進行的比較順利。純粹是從這些運動員他要兼顧他的訓練、比賽，個人生活及家庭生活這些需要的時候，運動經紀人這個角色的價值就會出現。至於台灣的現況，我剛剛提到的那幾個項目，事實上有很多傳統運動項目，比如說高爾夫、網球，這些工作是由他的家人在負責，甚至有些運動員的父母身兼教練和經紀人的工作，台灣傳統的那幾個運動項目，大多都是由家長處理。較為新興的項目，比如說棒球、籃球，特別當運動員牽涉到國際上有機會的，便有可能和專業的經紀人合作，目前台灣較多的案例是棒球員轉戰美日職棒，透過一些專業的經紀人作為他的代理人。

陳：以台灣現在的狀況來講，這樣的制度是否健全。

M：以目前看來，在法令規定上並沒有運動經紀人這個職業，大概只有一般的經紀人，想是演藝人員的經紀人，但是像運動經紀人的職業別，印象中應該是沒有，這是第一點。第二點，職業別沒有確立的話，自然衍生出資格認定跟證照的相關問題。所以現在台灣有在擔任運動經紀人工作的人，應該都是自行投入，並沒有受到政府職業或是行業別裡面的一些規範。

陳：自行投入的運動經紀人，他的定義是？

M：有些是在美國、在國外有擔任過運動經紀人這個角色，或是國外的經紀公司派來台灣扮演這角色的，他們都在台灣執行這些相關工作。

陳：所以目前運動經紀還不是太健全。

M：應該說目前這些所謂的運動經紀人都還是各行其政，政府的行政法規並沒將他納入其中。

陳：以運動經紀人這樣的工作來說，你認為運動經紀人他的工作內容應該是什麼？

M：運動經紀人其實就像我剛剛提到的是因為一些經濟水準較高的運動員面臨某些狀況所衍生出來的需要。所以運動經紀人的存在也是因為要協助這些運動員，同時也間接協助運動員跟他接觸到的運動組織，譬如加入的球隊、參加的賽事的籌辦單位，還有運動員的家人，甚至是運動員以及與其相關的贊助商，同時去協助這些相關的團體把他們之間的關係處理的很好，讓運動員在競技、訓練跟比賽過程能夠表現的很好，運動經紀人的存在價值基本上是這樣的，運動經紀人他所需要具備的一些工作內容，也會從此衍生出來。

所以運動經紀人看來其實很像一個籠統的概念，但是當一名運動經紀人要替他的客戶處理任何事，就必須要具備那方面的專業知識，當然可能有一般共通的事

務，像是必須要能夠跟人溝通，口語溝通、書寫的溝通，必須協助運動員本身的情緒管理之類的私人事務。但如果運動經紀人要替運動員跟贊助廠商之間處理贊助合約的時候，那就必須懂得合約處理的法令，法律的背景就很重要；如果是要協助運動員個人的財務理財，就必須具有財務管理這方面的能力；如果是要幫助運動員安排跟賽會之間的簽約，還是需要法令方面的能力；如果要協助運動員家庭、家人方面的事務，或者去協助他比賽過程中的旅遊、住宿、交通，就必須要具備類似導遊、領隊這樣的能力，所以運動經紀人的工作內容從能力上來看，是很多元的。或許有些經紀人能獨自兼顧這些工作內容，也可能只負責一部分，另一部分則沒有辦法處理。

陳：如果另一部分無法處理，應該要如何解決？

M：運動員若真有那樣的需求，可能就必須另請高明，這是一種方式。另外一種方式就是由這一位已經跟他長期合作的經紀人，透過經紀人本身再去找一位經紀人合作，透過這個總經紀人再去找協助的經紀人，可能是財務經紀或是法律經紀，這是另外一種模式，兩種模式可視運動員自己的偏好而定，很難說哪個模式會比較好。

陳：以運動經紀人扮演的角色跟他的工作內容除了以上所述，還有任何需要補充的嗎？

M：基本上運動經紀人所扮演的角色就像我剛剛所說，不過運動經紀人有另外一個在工作層面來說我覺得很重要的地方，就是必須有一些倫理道德觀念，也就是當他在扮演他的角色時，他的理念基本上必須要兼顧經濟性跟人性。譬如，不能因為運動員委託其尋找贊助廠商，就毫無設限的簽定贊助約；第一，有可能量很多，超過運動員的負荷，甚至會影響運動員比賽、訓練。第二，有可能找來的贊助合作內容跟運動員格格不入。此時經紀人必須要具備人性，甚至是一些專業的判斷，不能接受委託後就亂無章法的處理，通常經紀人的收入就是佣金，運動員的工作越多抽成的越多，但這就是經紀人要有人性跟專業去考量，這就是一種工作倫理，在我來看是特別重要。因為在經濟合約裡面，往往我們所看到的都是運動員委託了經紀人之後，如果合約談成，經紀人一定會有佣金，如果合約沒有談成，運動員既沒有收入又浪費一堆時間，但是對經紀人並沒有實際損失，只是少了些收入，但往往對運動員造成很大的傷害，所以，基本上兩者是互相委任也好，交易基本上就是不均衡，不均衡的一些交易，往往在進行的過程當中，資訊是不對稱的，也就是說，經紀人知道外面很多狀況，但運動員往往知道的很少，所以如果經紀人沒有倫理道德，沒有這種人性的話，很可能一手遮天、一手操控，所以，我覺得運動經紀人工作的倫理道德，在這個專業當中必須是被要求的。

陳：你認為成功的經紀人所具備的專業的知識或技能應該是什麼？請你列舉一些專業技能。

M：就像以上所提到的，譬如說最單純的是運動員和其所屬球隊之間的合約關係，運動經紀人就必須懂得合約的相關法令，運動員的權利、義務跟法令相關事宜，這

是第一點。第二，運動員經常需要走入人群，行程滿檔時，要怎麼去幫運動員們規劃時間，時間管理，甚至是一種諮商的角色，能夠幫助運動員，在訓練和比賽之外的時間進行溝通的工作。另外，如果運動員委託經紀人幫助其個人理財時，那麼經紀人也需要代為處理，當然這之後才衍生出來的功能，所以一般經紀人不一定具備這樣的能力，但是最基本要具備像我剛才提到的，法律合約上能夠幫忙理解，然後要能夠跟運動員溝通，跟他的家人溝通，基本上這些都是必要的。額外增加的就是我剛才講的財務理財規劃能力，另外當運動員外出比賽，個人型的選手，如高爾夫球、網球項目的選手在巡迴賽的時候，經紀人就必須要替其規劃行程、住宿、交通、餐飲這方面的能力，當然有可能會有教練替運動員處理這些問題，如果有的話，基本上有一些的住宿、交通應該是可以另外再規劃。

陳：就運動管理相關課程來看，你認為一個運動經紀人應該修讀過哪些課程、受過哪些訓練？如果分成基礎跟進階，那基礎課程應該是什麼？進階的課程又應該是什麼？

M：這有點像現在一般大學的必修課程跟選修課程，必修課程就是以上我所提過必須要具備的能力，一般的民法，還有在處理一些特別的法令規定、合約如何訂定，或者當運動員碰到一些糾紛時，如何問題分析、解決的這種必修課程，還有一些口語溝通能力、書寫的能力，這些都是必備的，另外，工作倫理也是在必修裡面所要必備的基礎課程。

之後就可以再選擇財務方面的專業課程，經紀人可以再選擇自身希望擁有的附加價值，譬如說導遊的能力，可以了解比賽流程的安排，另外，可以再外加一些個人生活、家庭生活規劃的能力，類似運動員家庭生活休閒的安排，這都是外加的，也就是工作之外的，從運動員可能的需要去著眼。

陳：課程方面M先生有沒有更多的想法？如果要養成一個運動經紀人，朝制度的方式來做可能要考試，考試就必須要有課程，那應該要修讀過哪些課程呢？

M：如果是做模擬測驗的話，運動經紀人可能需要透過一些個案模擬的方式或是實務上的一些操作，需要現場模擬來做測試，因為運動經紀人是一個非常個人化的服務，並非標準化服務，所以很多時後都要依照個別案例，然後用以往所受過的基本訓練、進階訓練來做應用，當經紀人在臨場過程當中，還要視其倫理道德論定，必須測試你的情緒、EQ 以及能不能處理相關事情，通常運動經紀人需要出面的時候，大多是問題已經出現而且嚴重的時候，必須要趕快處理，所以運動經紀人這個工作在授證或是日後定期檢定換證時，碰到這種特殊情境的處理能力和經驗過程變顯得很重要。

陳：所以透過個案模擬的方式便可以全方面的去了解報考的人。

M：我認為是如此，這個是在訓練之前的檢定，即使有了制度之後，運動經紀人也要定期將一段期間的個案情況作回報，應該是要設立一個在發照中心接受各個運動員投訴的管道，知道在這期間經紀人工作的情況如何，所以運動經紀人就有點像「代客記帳」，會計師是簽證，有些是幫公司處理帳務，當會計師處理的不好，



是不是有隱瞞等道德上的問題，會計師的隱瞞會影響到社會大眾的權益，經紀人沒有處理好會影響到運動員還有簽約團體的權益，所以經紀人處理的情況必須回覆到發證的單位，去了解過去處理的情況、表現的如何，專業能力不足可以透過訓練，但倫理道德不好，或是本身的人格、EQ 很差，那都必須要有另外的處理方式，並不是專業訓練，這個在制度上都是要被納入的。

陳：以制度來講，你對運動經紀人證照制度的看法。在台灣有辦法推行嗎？如果要推行運動經紀人證照制度，應該朝哪一種發展的方向？

M：證照這個東西若是將其變成一種行政上要求的制度，通常會有幾種情況。一種是這個東西沒有處理好會危害到一般社會大眾，或是某一特定團體的健康，譬如食品沒有處理好就影響到人們的健康，危害人們的生命財產，運動經紀人這個東西在處理過程中，就像我剛才所說，因為掌握了大部分的資訊，如果沒有處理得當，雖然不是社會大眾受害，而是少數團體裡面就會弄得雞飛狗跳，甚至是當國家徵召國手比賽的時候，如果運動經紀人不理會，國家又沒有將他納入其中，經紀人便能掌控所有資訊，甚至會影響到一些國家的利益、權益，所以國家在這種情況下，將其納入行政上的管理，是有必要性的。就像剛才提到財務記帳的例子，先將他納入，但是只要出狀況便吊銷其牌照，就是這樣納入管理，因為這個東西牽涉到利益影響太大。經紀人基本上因為具有這個特質，所以也應該要把他納入管理。能不能行的通就要去問以下幾種人，第一、運動員，運動經紀人納入正軌有沒有幫助，因為目前都是地下的。第二、運動團體，譬如職棒、職籃或籌辦賽會的團體，詢問他們透過有制度的經紀人來跟你們談球員之間的事情，對你們而言事情會不會較順利、較穩定，第三、政府，政府偶爾會碰到徵召國手的問題，所以是否有必要性。詢問這些團體，如果他們認為這確實有必要再去談做法的問題，做法的問題就可以加入目前已經在從事經紀人工作的人一起討論，做法要如何會比較好。

陳：比較大的問題可能會是在商業團體這個部分，也就是你剛提到的球團或是職業的公司，如果有證照制度他們也不覺得比較合適，那這樣還能推動嗎？

M：這是個必要性的問題。如果你讓這個制度納入正軌，運動員的看法如何，基本上運動員是直接的使用者，有些運動團體他只是一個對口，也許有些財團或球團目前來講，直接找運動員或其地下經紀人比較好協調，將來納入正軌之後，很多的訊息都必須公開透明化，對球團不見得有利，但是，事實上對整體來講或許是有利的，有時候政策的考量要從整體來看，一個政策出現對某些團體的現況可能有不利的衝擊或是有利的衝擊，但是決定要不要執行下去，不能只視單一的團體的利益，還是要針對全方位考量，綜合各方的看法。我的看法就運動經紀人的必要性來講，將其納入正軌之後，很多資訊會比較充分、公開、透明，對運動員、對簽約的雙方，彼此資訊的平台就比較透明，然後當運動經紀人在執行的過程當中，好與壞，特別是壞、有損及別人權益的時候，運動員或是對方團體有管道可以對這些所謂胡來的經紀人的行為有所處理。

陳：最後請問M先生，你對於運動經紀人制度有沒有其他的意見或是看法是你覺得一定要提出的。

M：我的看法是在政府單位的行政運作上，一定要想辦法改進，現在專業部分是由體委會處理，另外一個就是在職業部份，要去搭配勞委會職訓局，把運動經紀人納入職業別裡，目前應該是針對現有在職的讓他回流，納入正軌為優先，培養之後的人、在校學生再進來，這是第二順位。所以對於目前實際上有多少人在從事這個行業可以先調查，這樣屆時跟勞委會溝通就會比較清楚現在這個職業大概有 50 個人，那 50 個人他影響到的團體又會有這麼多，然後這些賽會出來影響全國、國際，這樣去說服勞委會或是讓勞委會了解現況，這樣對納入勞委會的行政體系會更迅速。

### 訪談紀錄 N

日期：2005 年 2 月 17 日

時間：2.5 小時

地點：台北市某西餐廳

受訪者背景介紹：

R. N 小姐：產業界代表，目前為某行銷顧問公司資深企劃，專職負責賽會規劃及運動行銷。

訪談者：陳美燕-“陳”代

紀錄者：江宛彝

觀察者：潘永盛

陳：現在假設我們都認為運動經紀人這個職業是需要產生的，依照 N 小姐過去的論文是將運動經紀分成四個領域：諮詢、生涯規劃、行銷、談判，那麼你覺得未來認證也分成這樣四個領域會不會比較好？

N：我先描述一下我分析的問卷，當中我發現有一個差異性是「產」、「官」、「學」這三個方面，官方和學界就會什麼都要，產業界方面有運動員背景的人事就會覺得法律跟財務的部份沒那麼要，他們覺得要找更具專業背景的，比較著重於經紀人在利益方面，也就是要多找一些機會，比如說行銷、代言等，至於生涯規劃的部份，他們只想做好現在的事情，生涯規劃對他們而言根本不重要。

陳：之前訪問的一位律師，他的建議跟你剛剛提的一樣，其實運動員們比較著重宣傳、推廣，經紀人對於法律專業只要多少懂一點就可以了，不需要具有律師的背景，因為經紀公司一定有律師問，如果今天真的遇到訴訟的問題，還是要找真正的有律師執照的人來解決。

N：如果真的要走證照制度，運動經紀人還是著重在商業方面的專業，屬於必考科目，財務跟法律就屬於選修。

陳：你提到了考試，N 小姐你覺得如果要授證的話需不需要考試？

N：我覺得是必要的，考試或多或少是一個標準，至少十個裡面，可能有三、四個去考，那麼那三、四個至少比其他人有資格講話，至少有經過一個歷程。可是，

有時候令人擔心的是，中國大陸本身就是一個大公司，可以在自己的國內玩，市場夠大；不然就要像歐洲足球一樣，每支聯盟不同國家，但是我有國際證照，所以我可以遊走很多國家仲介；怕最後台灣只是考個好玩的下場，你有證照那又如何，外界也許會質疑經紀人的專業性，證照的專業性。

陳：如果現在我們要限制考試的資格，你覺得基本條件應該要大學畢業還是要研究所畢業比較好？

N：我並清楚現在一般考試資格的限定，但是現在的學歷實在很難看出一個人的能力，國中畢業的人英文可能比你溜，法律常識懂得比你多，那你說他不具考試資格嗎？如果你訂定的條件像考研究所就必須要有大學同等學歷，那考這個證照你所開出來的專業科目我都能考的話，那是不是還要限定我的學歷呢？

陳：我個人有個感覺，「公共關係」，你如何把運動員跟一般大眾建立關係，你會不會覺得國內的運動員在面對媒體、面對大眾時，談話內容稍嫌空洞，就是說當有事情發生時，運動員就是被推到前線，沒有一個人幫他們處理，或是一個人來代為發言，如果有一個經紀人可以幫他們發言的話，你對於發言的這個問題覺得何？

N：我覺得一般運動員不會想這麼遠，他可能只會想到我聘請你一年我要給你多少錢，我會有幾次醜聞需要你這樣來幫我處理，所以運動員的心態也是一個很大的問題，他們往往認為自己賺都不夠了還要分你。

陳：所以一般的球員大多由球團母企業負責處理相關事宜。

N：他們好向有些球員是個別的代言，當中可能會有一些球員不行配合所有的活動，所以並不是贊助商和球團簽約就一定可以獲得整支球隊的全體配合宣傳。

陳：國內有些球員現在正在美國發展，當中有一位在當地有一位經紀人，是免費為我國這位球員服務，因為這個經紀公司想藉此打入台灣市場，所以他將這位球員視為一個指標。

N：我想到國內另一名球類選手，很可惜的是他不知是欠缺經費還是欠缺一個幫他打理的人，明明有國際 100 名之內的成績，卻無法強勢發展，如果有運動經紀人幫助的話，他的成績絕對不只如此而已。

陳：現在我們來談談過內另一名跆拳道好手，當他剛回國時發生一些不愉快的事，我們主動希望能提供協助，但他覺得自己的未來發展並不需要經紀人，我想很多好手應該都有公司行號提出邀約，但是台灣很多的運動員好像都不是很有意願。

N：其實這有點像我們剛剛談到發言人的角色，沒有問題發生時都覺得不需要，可是在問卷調查裡又發現解決紛爭、談判是運動經紀人對於運動員來說很重要的功能，有困難經紀人就替運動員出面，可是又不想支付費用，我覺得這很矛盾。

陳：所以，大部分行銷公司從運動員身上能夠賺到的應該是很有限的

N：我們還是希望以帶給公司較高利益的情況作考量，對企業本身而言，運動只是要來維持公司和大企業的關係，運動員需要錢，公司需要代言人，所以經紀公司替運動員找到大企業，每年提供可觀的贊助金，運動員出席公開場合都會穿著企業的服裝亮相，相對的運動員也得到了金錢和宣傳，而經紀公司就是賺取這當中的利潤。

陳：我想還有獲得名聲，像有些經紀公司在運動經紀部份沒有盈餘，但是我們都知道他們的名號，就是品牌，也就是公司名稱或是公司形象。

陳：我們的市場的確還沒成熟，我們的做法又沒有辦法像美國，或者是像歐洲，因為他們的市場夠大，然後聯盟架構的機制很好，所以足總他可能允許，或者是棒球、

- 或是籃球，我們好像沒有像資本主義市場這麼好，可是我們又沒有辦法像社會主義國家，像中國大陸強制一定要考，我們好像沒有辦法做。
- 陳：台灣在多年前由國內知名球星成立第一個運動經紀公司，就是專門經營運動經紀這個產業，當然有一些早期是顧問公司，顧問公司裡就有幾個人再幫忙做這一塊。
- N：其實有一個所謂媒體關係的公關方面的學問，球員不懂得面對這樣的狀況，所以一個專業經紀人懂不懂在這種厚黑學裡面，表面做的很漂亮，可是裡面又是學問。
- 陳：所以就是說經紀人在球員的形象之下接洽活動，運動員可能會感到困窘，但是經紀人並不會有這層考量，我們的運動員好像還沒有這種認知，演藝界的人士倒是很久以前就已經有感覺了。
- N：很多運動員覺得自己賺的不夠多，等到收入到達一定的水準後，才會想到其實多花一點錢可以省很多事。也因為運動員都不接受這樣的行業，導致現在完全沒有市場存在。
- 陳：你認為現在一般相關科系的課程安排要養成一個運動經紀人的基本能力足夠嗎？像是管理、行銷、諮詢和商業規劃等能力，還有企劃能力。
- N：我並不是很確定是否有公關、商業談判和公共關係等課程，因為我個人的求學系所在基礎課程就有商業方面的課程，所以這也是我較專精的地方，另外法律的課程也略有涉獵。
- 陳：所以相關系所的課程還是有用的。
- N：我贊成這個行業的人還是要藉由選修運動專業課程對運動的專業有所了解。
- 陳：我閱讀了你的論文，像你當中提到的演藝人員或是不動產、保險，這些經紀人或是房屋仲介也是一個職業別。
- N：在作論文時我有找上述的行業詢問，他的對象是特定的一般人，就是模式比較不一樣。而且也是需要考試來取得相關的證照。
- 陳：但是保險是有一個保險工會在執行，不動產有一個不動產協會，運動界卻沒有，所以未來這個考試，你覺得應該是政府主辦，還是公正的第三者來舉辦。
- N：我想現在我無法判斷，因為論文的時候並沒有研究到執行的部份，只是探討到若以後要執行的話，現在應該怎麼作。
- 陳：所以現在我等於是延續你論文的部分。另外，在勞委會職訓局，運動經紀人並沒有職業別，是否會造成你在工作時候的困擾？比如你們在填職業別時，會不會填這麼詳細。
- N：其實不會，大致上都蠻籠統的。比如說我們公司在一般的人力資源公司的登記上是服務業，可是我們自己又認定是新聞相關種類，並沒有一個定案。
- 陳：我們有幾個學者專家非常在意專業經紀的部份，就是他沒有這個職業別出來，就像美容師有美容師的執照，那你有美容師這個職業別才能授證，因為之前運動產業幾個職業都沒有職業別，像防護員、場館經紀人，他們也沒有出現在職訓局的產業別上。但是，職訓局和勞委會的就業服務法裡面對於外國的運動經紀人卻有規範，所以我在和職訓局做訪談時，對方一直以為我要問的是外國經紀人來台工作的規範，因為法條中只對外國經紀人有規範，對台灣的運動經紀人完全沒有。
- N：這個就是必須要重新立法，回到我們今天講的，體委會如果要推行，周邊如果沒做好，只是流於形式。

## 訪談紀錄 O

日期：2005 年 2 月 24 日

時間：2 小時

地點：台北市某國立大學教師研究室

受訪者背景介紹：

S. O 先生：學界代表，目前為資深運動行銷與管理教授，對國內外運動行銷與管理領域有深入研究，培養運動行銷與管理英才無數，並以其專業背景完成多篇與運動相關之期刊論文，出版多本運動行銷與管理相關書籍。

訪談者：陳美燕-“陳”代

紀錄者：江宛彝

觀察者：宋筱婷

陳：就學術界的角度看來，對於運動經紀人這個制度的推行，您覺得大環境已經成熟了嗎？

O：就國外的市場而言，因為他們的職業運動發展已經很成熟，所以當然在他們的國家裡發展運動經紀人制度是很好的；而就國內看來，我認為發展的前景相當不錯，一方面是因為這是一個時代的潮流，另一方面更因為就現行相當多產業的發展而言，證照是一條必走的路，所以我認為這個制度是很有發展的前瞻性的。

陳：那麼就您看來，應該是誰該主導這樣的制度呢？

O：我想因為國情的不同，所以主導的單位也會有差別，像一般歐美國家可能就是由市場來主導走向，而像是中國大陸就是由國家主導。針對台灣我認為無論是市場或是國家來主導或許都不是很恰當，產業界、國家和學界一同擬定或許會是一個不錯的方式，而若是在施行當中遭遇困難，也可利用政府公家機關的力量來判定為行政命令，這是我認為不錯的方式。

陳：若是依照法源看來，以台灣而言，這應該是屬於國民體育法當中去規定的，但是因為國民體育法是普通法，那相對的就您看來會不會比較弱勢呢？

O：事實上台灣有這樣的法律，但是卻沒有徹底的去執行他，所以並非這樣的法律較為弱勢，況且若是要因此採取修改法條的方式去爭取，或許會因為修法費時而延緩推行，現行的行政法條對於這個制度的推行而言還是較為容易的。

陳：我蒐集的英、美、澳運動經紀人相關的課程、認證單位，您認為在這些資料當中是否對於運動經紀人的角色訂定還有缺失？

O：我認為已經是相當的不錯了，但是因為事實上運動經紀人他所要具備的功能相當的廣泛，所以角色很難確切界定，像是談判、溝通、生涯規劃等等的功能，所以事實上真的很難去做確切的定位。

陳：因此事實上運動經紀人是很難以全方位去發展，那麼針對課業以及市場需求，在學界可以朝哪一個方向設計課程呢？

O：我認為可以運用分級制度來規劃課程，針對每一個層級規劃不同的課程，每一個

學校也針對不同的專長去做課程規劃，但是一切也都是可以採用混合的方式，各自擷取所長。

陳：那麼未來在跨校選課的制度上也要做配合嗎？

○：當然是，但是有時候會因為現行制度而有所限制，針對這樣的一個問題，或許綜合型的大學來做雙向整合就可以解決。

陳：美國的運動經紀執照有兩種發證方式，一是由美各州政府發放，幾年內作一次登錄換證；一是由職業運動聯盟兩大機制執行，而中共是由政府主導一切，那麼就您的看法台灣的發證要由誰主導較為恰當？

○：就台灣政府目前的施政態度看來，主要以制定政策為主，大部分的執行都委外辦理，所以或許未來的受證辦法會是由政府所制定，但是訓練和發照應該還是會委外，這是未來的走向，就我個人的觀點，政府或許不會擔任發證的角色。

陳：這點體委會方面也有提出過，因此還頗令人擔憂學生未來的出路。那麼就您看來未來的發證交由專業機構去執行，學校去擔任教授和考核的工作，專業機構具有擔任這個工作的能力嗎？

○：台灣民間有相當多的專業機構專職專業執照的發放，所以其實沒有問題。而學校等公家機關受制於採購法的規定，所以或許只能擔任授課的角色，民間機構只要過程得到許可，評鑑通過就可以執行訓練和發照的工作，這是沒有問題的，其實就像是運動教練執照的發放，只要他是具有公信力的執照一定會有他的可行性，而且若是真的合法，相關的學會一定有這樣的力量去尋找到合適的資源。

陳：事實上國內的單項協會發照相當的容易，若是當中規範嚴謹當然可以，但是現行的受證制度鬆散，所以是不是應該建立一個嚴謹的機制，像是考試制度。

○：我想若是授證單位想要永續經營下去，他必定就會嚴格的把關，事在人為，只要有決心想要執行就會相當嚴謹，但是，你提到的考試制度還是必須存在，才能確保這樣的制度能有一定的公平性；不過，相關的替代方案也有他存在的必要性。

我想真正重要的還是實務的執行上要有嚴格的監督和協助，而且做到發證嚴格不馬虎，就可以維持住一定的品質。

陳：其實您的看法和我在業界聽到的說法頗為一致，但是針對資深條款您是否也有您的想法呢？

○：在授證方法上面可以針對資深條款而作一些調整，其中一種授證方式就是最普通的考試方法，你通過了考試才能拿到證書；另外制定一種特殊機制，畢竟理論要兼顧實務，法律要兼顧人情，這些在職場奮鬥已久的老兵助有生助，所以另外訂立特殊條款是必須的，兩種發證方式也是可以雙軌進行的。

陳：因為台灣已經加入了WTO，所以在未來是否可藉由這樣的平台將國內的證照與國外的證照作結合？

○：未來我想是可行的，台灣的證照也可應用於亞洲各國甚至是歐美等地，但是前提是要互相承認執照的合法性，或是經由舉辦一些國際性的講習會來建立這樣的

機制，但是我想是需要一段時間的。

陳：那麼就證照的結合看來，您認為我國的證照和中美兩國哪一國先結合是較為適切的？

○：我想基於文化和情感的因素，中國大陸或許都是較優的選擇，不過若是真要實施，政治和法律都得因此要有些變動，甚至連學歷的證明都成了一大問題，所以還是尋求雙軌的發展較為恰當，與國際接軌還是相當重要的。

與中國大陸方面的合作，政府若是能積極開發並且做到有效的管理，我想是很不錯的，況且，只要是有利可圖，就算是違法生意還是有人作，所以是值得考慮的市場，不過受限於現行國內的法規，先和美加或是歐洲系統作結合，長期發展之下一定還是可以看到成效。

陳：在職委會的職業別當中，現在台灣並沒有運動經紀人這項職業別，卻有國外運動經紀人這項職業別，我進而向勞委會和體委會詢問，雙方都認為應該是對方的工作，因此針對授證和業別的建立您認為應該是誰的職責？

○：我想由體委會主動應該較為恰當，當年 WTO 會有國外運動經紀人這樣的職業別是因為其他參與國眼見台灣這個市場仍未被開發，進而積極爭取，而當時的體委會並沒有主動爭取，肇因於作業繁忙或是其他業務優先，兩個機構的本位主義而影響了發展，是時候該要採取主動協商，我想橫向的聯絡和溝通都有助於此制度的推行。

但是體委會一定要採取較為主動的態度，過去會有國外運動經紀人這樣一個職業別是因為其他 WTO 參與國的壓迫，但是台灣不能自我設限，所以一定要改採取較為積極的態度。

陳：我也如此認為，因為過去台灣相當多的技職體系都因此而受到限制。

陳：那麼針對整個運動經紀人制度的推行計畫您有沒有什麼建議？

○：還是期盼體委會能夠落實，畢竟開始動作了就不要讓現在進行的研究到後來還是淪為空談，有人可以真正開始動起來，思考未來的訓練及發照。

陳：事實上也有聽到風聲除了相關產業界的人士關切此一制度之外，法律界也開始觀望，令我對於學生的未來相當擔憂，對此您有什麼看法？

○：當然我也一樣的感覺到憂心，對於國內本科系的學生感到憂慮，但是我想新領域、新開發，一切都還是值得抱持正面的態度去看待，還是有前景可期。

# 國民體育法

中華民國十八年三月三十日立法院制定全文十三條  
中華民國十八年四月十六日國民政府公布施行  
中華民國三十年八月九日全文修正十一條  
中華民國三十年九月九日公布  
中華民國七十一年十一月九日全文修正十五條  
中華民國七十一年十一月十九日公布施行  
中華民國八十七年十月二日修正十條  
中華民國八十七年十月二十一日公布  
中華民國八十八年十二月三十日修正一條  
中華民國八十九年一月十九日公布  
中華民國八十九年十二月一日修正  
中華民國八十九年十二月二十日公布施行  
中華民國九十二年二月六日國民體育法第十三條修正  
華總一義字第○九二○○○一九二二○號令修正公布

## 第一條 (立法目的)

國民體育之實施，以鍛鍊國民健全體格，培養國民道德，發揚民族精神及充實國民生活為宗旨。

## 第二條 (國民主動參與體育活動)

中華民國國民，依據個人需要，主動參與適當之體育活動，於家庭、學校、社區、機關、團體及企業機構中分別實施，以促進國民體育之均衡發展及普及。

## 第三條 (固有優良體育活動之倡導及推廣)

國民體育，對我國固有之優良體育活動，應加以倡導及推廣。

## 第四條 (主管機關)

本法之主管機關：在中央為行政院體育委員會；在直轄市為直轄市政府；在縣（市）為縣（市）政府。直轄市政府、縣（市）政府應設體育專責單位，鄉（鎮、市、區）公所應置體育行政人員，負責轄區內國民體育活動之規劃、輔導及推動事宜。

## 第五條 (公共運動設施之設置)

各級政府為推行國民體育，應普設公共運動設施；其業務受主管體育行政機關之指導及考核。

## 第六條 (各機關及學校體育教學活動之訂定)

各機關及各級學校應依有關法令規定，配合國家體育政策，切實推動體育活動。前項各級學校體育之目標、教學、活動、選手培訓及其他相關事項之實施辦法，由教育部定之。

## 第七條 (學校運動設施之開放)

各級學校運動設施，在不影響學校教學及生活管理為原則下，應配合開放，提供社區內民眾體育活動之用。必要時，得向使用者收取費用，以支應設施之維護及輔導人員所需費用，並予



適當之輔導。前項運動設施之開放時間、開放對象、使用方式、應收費額及其他應遵行事項之管理辦法，除大專校院由該校自行訂定外，由各級主管教育行政機關定之。

#### 第八條 (體育團體之成立)

民間依法成立之各種公益體育團體，其業務應受各該主管機關之指導及考核。體育團體推展體育事務時，除人民團體有關規定外，應依照相關國際體育組織之規定及其章程辦理；中央主管機關為健全體育團體之業務運作，得訂定相關辦法。

#### 第九條 (中華奧會之登記及辦理事務)

中華奧林匹克委員會(以下簡稱中華奧會)之組織、任務及成立宗旨，應符合國際奧林匹克委員會(以下簡稱國際奧會)憲章，並受中華民國法律之管轄。中華奧會經取得中央主管機關之許可，為公益法人，應準用民法之規定，向其會址所在地之法院為登記。中華奧會在符合國際奧會憲章規定情形下，與中央主管機關配合辦理下列國際事務：

- 一、參加國際奧林匹克運動會、亞洲運動會、東亞運動會或其他國際奧會認可之綜合性運動會有關事務。
- 二、我國單項體育團體申請加入國際體育組織之承認或認可。
- 三、其他有關國際體育交流事務。

辦理前項有關參賽及承認或認可之事務，中華奧會應就承認或認可之條件與其爭議處理之仲裁程序、有關參賽之爭議處理仲裁程序及其他相關爭議事項，訂定處理規範，報請中央主管機關核定後實施之。

#### 第十條 (員工體育休閒活動之推動)

各機關、團體及企業機構，應加強推動員工之體育休閒活動；員工人數在五百人以上者，應聘請體育專業人員，辦理員工體育休閒活動之設計及輔導。各機關、團體及企業機構，依前項規定辦理績效良好者，政府得給予獎勵；其獎勵對象、條件、程序、方式及其他相關事項之辦法，由中央主管機關定之。

**第十一條** (體育專業人員之培養)

中央主管機關應建立體育專業人員之進修及檢定制。前項體育專業人員之範圍，由中央主管機關定之；各體育專業人員資格檢定、證照核發、校正、換發、檢定費與證照費之費額、證照之撤銷、廢止及其他應遵行事項，由中央主管機關訂定辦法辦理之。

**第十二條** (體育經費之編列預算)

實施國民體育所需經費，各級政府機關及學校應分別編列預算。企業機構推行體育活動所需經費及捐贈體育事業款項，應准列為費用開支。各級民間體育活動團體之經費，由各該團體自行籌措，政府酌予補助；其申請補助之資格、條件、程序、方式、標準、撤銷或廢止補助及其他相關事項之法規，由各級主管機關定之。

**第十三條** (運動選手之培養)

政府應建立優秀運動選手之培養制度；其辦法，由中央主管機關定之。各級學校得遴選優秀運動人才擔任專任運動教練；其任用依教育人員任用條例之規定；其資格，由中央主管機關定之。本法修正前取得教育部或各級政府招考、儲訓合格聘用之專任運動教練，於本法修正施行後仍未取得前項聘任資格者，其輔導與管理辦法，由中央主管機關定之。本條第二項所稱專任運動教練，係指各級學校專門從事運動團隊之訓練或比賽指導之工作者。

**第十四條** (參加國內外運動賽成績優良選手之獎勵及協助就業)

參加國內外運動賽會成績優良之運動選手、身心障礙運動選手與其有功教練，及對體育運動有特殊貢獻之個人或團體，政府應予以獎勵；其獎勵對象、條件、程序、方式、撤銷、廢止、註銷及其他相關事項之辦法，由中央主管機關定之。前項參加國內外運動賽會成績優良之運動選手及身心障礙運動選手，政府應予以協助就業，其辦法，由中央主管機關定之。

**第十五條** (運動科學人才之培養)

政府應獎勵運動科學之研究及發展，輔導有關機關、學校、團體培養運動科學人才；其獎勵條件、方式、撤銷、廢止及其他相關事項之辦法，由中央主管機關定之。

**第十六條** (國際體育交流活動之推動)

為促進國際體育合作，提升我國國際體壇地位，政府應積極推動國際體育交流活動；其推動方式、經費補助及參與國際交流活動應遵行事項之辦法，由中央主管機關定之。參加國際運動賽會國家代表隊之教練與選手之選拔、培訓及參賽有關事項之處理辦法，及各種運動賽會參賽選手重疊之處理辦法，由中央主管機關定之。

**第十七條** (運動禁藥管制)

為維護運動員健康及促進競賽之公平，政府應加強運動禁藥管制之教育、宣導、輔導、防治及處理；其辦法，由中央主管機關定之。

**第十八條** (國家代表隊培訓選手保險之辦理)

體育團體應為國家代表隊培訓選手辦理必要之保險。國家代表隊培訓選手因集訓或參賽致身心障礙或死亡者，政府應發給慰問金；其發給對象、條件、標準、領受權人、領受順序、領受權之喪失、申請程序、期

限及其他相關事項之辦法，由中央主管機關定之。

**第十九條** （運動賽會之舉辦）

政府應鼓勵機關、學校、團體舉辦運動賽會。各種全國性運動賽會之舉辦，應配合全國綜合性運動會及國際正式運動競賽規劃。前項各種全國性運動賽會舉辦之準則，除全國大專校院運動會舉辦準則、全國中等學校運動會舉辦準則，由教育部訂定外，由中央主管機關定之。

**第二十條** （體能檢測）

為增進國民體格及體能，政府應鼓勵國民加強體能活動，並實施體能檢測；其辦法，由中央主管機關定之。

**第二十一條** （施行細則）

本法施行細則，由中央主管機關定之。

**第二十二條** （施行日）

本法自公布日施行。

## 國民體育法施行細則

中華民國七十四年五月二十五日教育部(七四)參字第二〇八九五號令修正公布

中華民國八十八年六月十四日台八十八體委綜字第〇〇八三九八號令修正公布

中華民國九十年十二月十四日台九十體委綜字第〇一九四四〇號令修正公布

- 第一條** 本細則依國民體育法（以下簡稱本法）第二十一條規定訂定之。
- 第二條** 本法第三條所稱我國固有之優良體育活動，指國術、舞龍、舞獅、扯鈴、跳繩、踢毽子、划龍舟、跳鼓陣及其他民俗體育活動。
- 第三條** 本法第八條第一項所稱依法成立之各種公益體育團體，指依法成立，非以營利為目的且以推廣體育休閒活動或競技運動為宗旨之體育團體。
- 第四條** 各機關、團體及企業機構依本法第十條第一項規定加強推動員工之體育休閒活動時，應依實際需要訂定體育活動時間及計畫。
- 第五條** 本法第十一條所稱體育專業人員，指曾受體育專業教育或訓練之水域救生員、國民體能指導員、運動傷害防護員、登山嚮導員、潛水指導人員、漆彈活動指導員、運動教練及其他以體育為專業之從業人員。
- 第六條** 本法第十八條所稱國家代表隊，指依本法第十六條第二項所定辦法之規定，經中央主管機關核定，並公開選拔，代表我國參加國際運動賽會之團隊。
- 第七條** 本細則自發布日施行。

## WTO 之服務貿易總協定

### 第一篇 範圍及定義

第一條 範圍與定義

### 第二篇 一般義務及規定

第二條 最惠國待遇

第三條 透明化

第三條之一 機密資訊之揭露

第四條 增進開發中國家之參與

第五條 經濟整合

第五條之一 勞動市場整合協定

第六條 國內規章

第七條 認許

第八條 獨占及排他性服務提供者

第九條 商業行為

第十條 緊急防衛措施

第十一條 支付與移轉

第十二條 確保國際收支平衡之限制

第十三條 政府採購

第十四條 一般性例外規定

第十四條之一 國家安全之例外

第十五條 補貼

### 第三篇 特定承諾

第十六條 市場開放

第十七條 國民待遇

第十八條 額外承諾

### 第四篇 漸進自由化

第十九條 特定承諾之談判

第二十條 特定承諾表

第二十一條 承諾表之修改

### 第五篇 組織性規定

第二十二條 諮商

- 第二十三條 爭端解決及執行
- 第二十四條 服務貿易理事會
- 第二十五條 技術合作
- 第二十六條 與其他國際組織之關係

**第六篇 最後規定**

- 第二十七條 利益之拒絕
- 第二十八條 定義
- 第二十九條 附件

豁免第二條之附件

依本協定提供服務自然人移動之附件

空運服務業附則

金融服務業附則

金融服務業附則二

海運服務業談判附則

電信附則

基本電信談判附則

## 附件 1B 服務貿易總協定

本協定各會員：

咸認服務貿易對世界經濟成長及發展與日俱增之重要性；

冀望依透明化及漸進自由化原則建立一以擴展此項貿易為目的之服務貿易規則之多邊性架構，並藉此促進所有貿易夥伴之經濟成長及開發中國家之發展；

期望在適度尊重國家政策目標之同時，透過連續多邊諮商，在互利基礎上，增進所有參與者之利益，並確保權利與義務之整體平衡，以期早日達成服務貿易漸進式更高自由化之目標；

承諾各會員有權為達成國家政策目標而對其境內服務之提供，予以管制並採用新法規，而且現行各國有關服務業管理法規的發展程度參差不齊，開發中國家對於行使此項權力尤有特殊需要；

冀望能促進開發中國家參與服務貿易活動，並擴展其服務出口，尤其盼藉由加強其國內服務能力及效率與競爭能力等以達成此一目標；

鑑於低度開發國家特殊之經濟情況及其發展、貿易與財政方面之需要，特別考慮其所面臨之重大困難；

茲同意如下：

### 第一篇 範圍及定義

#### 第一條

#### 範圍與定義

1. 本協定適用於會員影響服務貿易之措施。
2. 本協定所稱服務貿易，謂：
  - (a) 自一會員境內向其他會員境內提供服務；
  - (b) 在一會員境內對其他會員之消費者提供服務；
  - (c) 由一會員之服務提供者以設立商業據點方式在其他會員境內提供服務；
  - (d) 由一會員之服務提供者以自然人呈現方式在其他會員境內提供服務。
3. 本協定：
  - (a) 稱會員所採措施者，謂下列機關及團體所採取之措施：
    - (i) 中央、區域或地方政府與機關；及
    - (ii) 經中央、區域或地方政府或機關授權行使政府權力之非政府機構。

會員為了履行本協定之義務與承諾，應採取可行之合理措施，以確保其境內區域

及地方政府與機關及非政府機構之確實遵循之；

(b)稱服務者，包括各行業提供之服務，但行使政府權力所提供之服務不在此限；

(c)稱行使政府權力所提供之服務者，謂非基於商業基礎亦非與一或多個服務提供者競爭所提供之服務。

## 第二篇 一般義務及規定

### 第二條

#### 最惠國待遇

1. 關於本協定所涵蓋之措施，各會員應立即且無條件地對來自其他會員之服務或服務提供者提供不低於該會員給予其他國家相同服務或服務提供者之待遇。
2. 會員得採行與第一項不一致之措施，若該措施已列入有關豁免第二條義務之附件且符合其條件。
3. 本協定條款不應解釋為禁止會員，為促進僅限於鄰近邊界地區當地所供給及消費之服務的交易，而給予其鄰接國優惠待遇。

### 第三條

#### 透明化

1. 除緊急情況外，各會員應將涉及或影響本協定運作之所有一般性適用之相關措施，即時且至遲在生效前公布，會員亦應公布其所簽署涉及或影響服務貿易之國際協定。
2. 第一項之公布無法以出版品方式實施時，該項資訊應利用其他方法使公眾得以取得。
3. 各會員應即時且至少每年一次，就重大影響其依本協定對服務貿易所作特定承諾之所有新訂或增修之法律、命令或行政準則，通知服務貿易理事會。
4. 各會員對其他會員要求提供第一項所指之一般性適用措施或國際協定之特定資訊，應立即答覆。各會員亦應設立一或多個查詢點，俾回應其他會員要求對所有前述事項及第三項通知規定提供特定資訊。該等查詢點應於「設立世界貿易組織協定」（以下簡稱世界貿易組織協定）生效後二年內設立。對於個別開發中國家會員設立該等查詢點之時間限制可經協議給予適當彈性。該等查詢點毋須為法律及命令之保存場所。
5. 各會員得將其認為其他會員所採行影響本協定運作之措施，通知服務貿易理事會。

### 第三條之一

#### 機密資訊之揭露

機密資訊之揭露，有妨礙法律執行或違反公共利益，或不利於特定公營或民營企業合法商業利益之虞者，不得要求本協定會員提供。



#### 第四條

##### 增進開發中國家之參與

1. 為增進開發中國家對世界貿易之參與，應由不同會員依本協定第三篇及第四篇之規定，透過已諮商定案之特定承諾促成下列事項：
  - (a) 經由商業基礎取得技術，強化其國內服務能力，以及其效率與競爭力；
  - (b) 改善其進入行銷通路與資訊網路之機會；及
  - (c) 將有利於其出口的行業及供給方式之市場開放予以自由化。
2. 已開發國家會員及其他會員在可能範圍內，應於世界貿易組織協定生效後二年內建立聯絡點，以協助開發中國家會員之服務提供者就其個別市場取得下列相關資訊：
  - (a) 服務供給中有關商業及技術層面之資訊；
  - (b) 專業資格之登記、認許及取得；及
  - (c) 服務技術之取得。
3. 在執行第一項及第二項時，對低度開發國家會員應予特別優先適用。鑑於低度開發國家之特殊經濟情況及發展，以及貿易與財政需求，對其接受已諮商定案之特定承諾之重大困難應給予特別考量。

#### 第五條

##### 經濟整合

1. 本協定不得妨礙會員加入或簽署其他以促進服務貿易自由化為目的之協定。但該協定應符合下列條件：
  - (a) 涵蓋大多數行業<sup>1</sup>，且
  - (b) 透過下列方式，對前款所涵蓋之行業，於締約成員間削減或刪除第十七條所規範之大部分歧視性措施：
    - (i) 刪除現行之歧視性措施，且／或
    - (ii) 禁止採行新的或更多的歧視性措施。上述規定應於該協定生效時或於一合理期間內實施。但第十一條、第十二條、第十四條及第十四條之一所允許之措施，不在此限。
2. 評估是否符合第一項第(b)款之條件時，得考慮該協定對相關國家間更廣泛經濟整合或貿易自由化過程之關係。
3. (a) 開發中國家為第一項所指協定之成員者，應依據有關國家之開發程度，就整體及個別行業部門，彈性適用第一項中特別是第(b)款所規定之要件。  
(b) 若第一項所列協定僅涉及開發中國家者，得不適用第六項之規定，而給予該協定會員之自然人所有或控制之法人更優惠之待遇。

---

<sup>1</sup> 本條件係基於行業數目、受影響貿易量及服務提供模式考量；為符合本條件，協定不得預先排除任何服務提供模式。

4. 第一項所指各項協定應旨在便利其成員間之貿易，對該等協定以外之本協定會員，於相關之行業部門，整體而言不得設立相較於該協定適用前更高程度之服務貿易障礙。
5. 若因第一項所指協定之簽訂、增補或重大修正，本協定會員擬撤回或修改特定承諾致與其承諾表所訂內容及條件不符時，應於九十日前提出該撤回或修改之通知，並應適用第二十一條第二項、第三項及第四項規定之程序。
6. 本協定其他會員服務提供者依據第一項所指協定成員之法律所設立之法人，在該等協定締約成員境內從事實質營業者，應享有該等協定之待遇。
7. (a) 本協定會員為第一項所指協定之成員者，應將該等協定其增補或重大修正，即時通知服務貿易理事會。該等相關資訊，經理事會要求者，並應予以提供。理事會得設立一工作小組審查該等協定或其增補修正內容，並就該等協定是否與本條之規定相符，向理事會提出報告。  
(b) 第一項所列協定係依時間表履行時，本協定會員為該等協定之成員者，應定期向服務貿易理事會報告其履行情形。理事會認為必要時，得設立工作小組審查其報告。  
(c) 若理事會認為合適，得依第(a)款及第(b)款所設立之工作小組所作報告，向各成員提出建議。
8. 本協定會員為第一項所指協定之成員者，對本協定其他會員自該項協定所獲得之貿易利益，不得請求補償。

#### **第五條之一**

##### **勞動市場整合協定**

建立完全整合<sup>2</sup>勞動市場之協定符合下列事項者，本協定不得禁止會員加入之：

- (a) 免除該協定成員之公民居住及工作許可之要求；
- (b) 已通知服務貿易理事會。

#### **第六條**

##### **國內規章**

1. 對已提出特定承諾之行業，各會員應確保其影響服務貿易之所有一般性適用措施是以合理、客觀且公平之方式實施。
2. (a) 會員應維持或儘速制定司法、仲裁或行政裁判或程序，俾在受影響之服務提供者要求時，對影響服務貿易之行政處分即時提供審查及適當之救濟。對該等程序未能獨立於作成有關行政處分之機關者，會員應確保該等程序確實提供客觀且公正之審查。  
(b) 第(a)款之規定不得解釋為要求會員制定與其憲政結構或法律制度不一致之裁判或程序。

---

<sup>2</sup> 通常此等整合賦予締約成員之公民自由進入其他成員就業市場之權利，包括與支薪條件、其他僱用及社會福利條件有關之措施。

3. 特定承諾中之服務應先申請許可始得提供者，會員之主管機關，應於依據其國內法令規定，申請案完備後之合理期限內，通知申請人有關該申請案之結果。當申請人有所請求時，主管機關應提供申請人有關該申請案情況之資訊，不得有任何不當之延誤。
4. 為確保有關資格要件、程序、技術標準及核照要件等措施，不致成為服務貿易不必要之障礙，服務貿易理事會應經由其設立之適當機構制訂必要規範。該規範尤其應確保上述措施係：
  - (a) 基於客觀及透明之標準，例如提供服務之資格及能力；
  - (b) 不得比確保服務品質所必要之要求更苛刻；
  - (c) 就核照程序本身而言，不得成為服務供給之限制。
5. (a) 在會員已提出特定承諾之行業部門，於依照第四項所制訂之規範未生效前，該會員之核照、資格要件及技術標準之適用，不得以下列方式使該特定承諾失效或減損：
  - (i) 不符合第四項第(a)款、第(b)款或第(c)款規定之標準；且
  - (ii) 於該會員為該等行業提出特定承諾時，所無法合理預期者。(b) 評估會員是否履行第五項第(a)款義務者，應考量該會員所適用相關國際組織<sup>3</sup>之國際標準。
6. 與專業服務有關之行業部門已被提出特定承諾時，會員應提供適當之程序，以驗證其他會員專業人員之能力。

## 第七條

### 認許

1. 為使服務提供者符合該會員所要求之所有或部分應具備之許可、核照或檢定之標準或要件，並符合第三項之規定，會員對在特定國家取得之學位、經歷、資格、執照或證書得予以認許。此類經由調和化或他法獲致之認許得依據與相關國家之協定或協議，或單方自主給予等方式達成。
2. 會員為第一項所述協定或協議之成員者，不論其為現存或將來訂立者，該會員應提供其他有興趣之會員適當機會，以諮商加入該協定或協議，或諮商其他相當之協定或協議。會員係單方自主地給予認許者，應提供適當機會予其他會員，以證明在其境內取得之學位、經歷、執照、證書或所取得之資格，應被認許。
3. 會員於給予認許時，不得使適用於服務提供者之許可、核照或檢定等之標準或要件，在各國間造成差別待遇或造成服務貿易之隱藏性限制。
4. 各會員應：
  - (a) 於世界貿易組織協定生效日起十二個月內，通知服務貿易理事會其現行之認許措施，並說明該等措施是否係以第一項所指協定或協議為基礎；
  - (b) 於諮商第一項所指協定或協議前，應儘早通知服務貿易理事會，以提供適當機

<sup>3</sup> 「相關國際組織」，係指至少所有世界貿易組織會員皆得成為會員之國際性機構。

會予其他會員，俾於進入實質階段前，表達其參與此項諮商之興趣；

(c)當採用新認許措施或對現行認許措施重大修正時，應立即通知服務貿易理事會，並說明是否係以第一項所指協定或協議為基礎。

5. 於適當情況下，認許應以多邊同意之準則為基礎。會員應於適當個案中，致力與相關之政府間及非政府組織合作，俾建立及採行共同之國際認許標準及要件，以及相關服務貿易及專業實務之共同國際標準。

## **第八條**

### **獨占及排他性服務提供者**

1. 會員應保證在其境內之所有獨占性服務提供者在相關市場提供獨占服務時，並未違反其基於第二條及特定承諾之義務。
2. 會員之獨占性服務提供者直接或經由其子公司提供其獨占權利以外之服務，而從事屬於該會員特定承諾範圍內之競爭時，該會員應保證該服務提供者在其境內不濫用其獨占地位，從事抵觸其特定承諾之行為。
3. 服務貿易理事會經會員請求，且請求之會員有理由相信其他會員之獨占性服務提供者有違反第一項或第二項之情事者，得要求設立、維持或許可此等提供者之會員，對於相關營運提供特定資訊。
4. 世界貿易組織協定生效後，會員對其特定承諾所涵蓋之服務提供者皆給予獨占權利時，應至遲於所給予之獨占權利預定實施三個月前，通知服務貿易理事會，且應適用第二十一條第二項、第三項及第四項之規定。
5. 當會員形式上或實質上僅許可或設立少數服務提供者，且實質上阻止此類服務提供者在其境內相互競爭時，本條規定亦應適用於此類排他性服務提供者。

## **第九條**

### **商業行為**

1. 會員咸認第八條以外之服務提供者之特定商業行為，可能限制競爭並因而阻礙服務貿易。
2. 會員在其他會員請求下，應著手諮商消除第一項之行為。被請求之會員，對該請求應予充分且正面之考慮，並經由提供可公開取得之非機密性相關資訊方式配合請求會員。被請求之會員亦應依其國內法及與請求會員雙方達成滿意之保密協議，提供請求會員取得其他之資訊。

## **第十條**

### **緊急防衛措施**

1. 在不歧視原則下，應就緊急防衛措施問題進行多邊協商。協商結果應自世界貿易組織協定生效後三年內施行之。
2. 雖有第二十一條第一項之規定，第一項協商結果生效前，會員仍得於其特定承諾生效一年後，通知服務貿易理事會修正或撤回該特定承諾之意圖，惟該會員須向理事會提出其修正或撤回無法等待第二十一條第一項所規定之三年期間屆滿之理由。

3. 第二項規定應於世界貿易組織協定生效三年後停止適用。

### 第十一條

#### 支付與移轉

1. 除第十二條規定之情況外，會員不得限制與其特定承諾有關之經常性交易之國際資金移轉與支付。
2. 本協定不得限制國際貨幣基金協定條款所賦予其會員之權利與義務，包括符合該協定之匯兌行為之行使。但除依第十二條之規定或依國際貨幣基金之請求外，該會員對資本交易之限制不得與關於該資本交易之特定承諾不一致。

### 第十二條

#### 確保國際收支平衡之限制

1. 國際收支及對外財務遭遇重大困難或威脅者，會員得對其已提出特定承諾之服務貿易，包括與該特定承諾相關之交易之資金支付或移轉，採取或維持限制措施。本協定認知經濟發展或經濟轉型之過程中，國際收支面臨特殊壓力者，可能必須使用限制措施，其中包括確保維持適當之外匯準備水準，以執行其經濟發展或經濟轉型計畫。
2. 第一項所指之限制：
  - (a) 不得對本協定不同會員間採取差別待遇；
  - (b) 應與國際貨幣基金協定之規定一致；
  - (c) 應避免對其他會員之商業、經濟及財政利益造成不必要之損害；
  - (d) 不得逾越處理前項規定情形之所必要；
  - (e) 應屬暫時性，並於前項所述情況改善時，逐漸取消限制。
3. 決定採行前述限制之適用對象時，會員得優先選擇對其經濟或發展計畫較重要之服務供給。但不得為保護某特定服務行業而採取或維持此類限制。
4. 依第一項規定而採取或維持之限制或做任何變更時，應即時通知總理事會。
5. (a) 會員適用本條規定時，應立即與國際收支平衡限制委員會就依本條規定所採行之限制措施進行諮商。
  - (b) 部長級會議應制定定期諮商之程序<sup>4</sup>，俾於適當時機，對該相關會員提供建議。
  - (c) 諮商應評估該會員之國際收支狀況及依本條規定所採行或維持之限制措施，並就下述因素予以考量：
    - (i) 國際收支及對外財務困難之性質與程度；
    - (ii) 該諮商會員之對外經濟及貿易環境；
    - (iii) 可行之替代改善措施；
  - (d) 諮商應論及其限制是否符合第二項規定，特別是第二項第(e)款逐漸取消限制之規定。

<sup>4</sup> 第五款所指程序與一九九四年 GATT 程序同。

- (e) 諮商應採用國際貨幣基金所提供之有關外匯、貨幣準備及國際收支之統計數據及其他調查事項，且結論應以該基金對諮商會員國際收支及對外財務狀況所作之評估為依據。
6. 非國際貨幣基金成員之會員擬適用本條規定者，部長級會議應訂一審查程序及其他必要程序。

### 第十三條

#### 政府採購

1. 第二條、第十六條及第十七條規定不適用於規範政府機構為管理目的而採購服務之相關法律、規則或要求，惟此項採購不得作為商業性轉售或為商業性銷售而提供服務時使用。
2. 世界貿易組織協定生效後二年內，會員應在本協定架構下就政府採購服務之事宜，進行多邊諮商談判。

### 第十四條

#### 一般性例外規定

本協定不得禁止會員為下列目的之所需，而採取或執行之措施；惟此等措施之適用方式，不得對一般條件類似的國家間形成專斷或不合理的歧視，或對服務貿易構成隱藏性之限制：

- (a) 為保護公共道德或維持公共秩序<sup>5</sup>所需者；
- (b) 為保護人類、動物或植物之生命或健康所需者；
- (c) 為確保與下列事項有關且不違反本協定規定之法律或命令之遵行所需者：
  - (i) 為防止欺騙或詐欺行為或為處理因服務契約違約之影響；
  - (ii) 為保護與個人資料之處理及散佈有關之個人隱私及保護個人紀錄或帳目之隱密性；
  - (iii) 安全；
- (d) 與第十七條規定不符者，惟該差別待遇以為確保對其他會員之服務提供者公平或有效<sup>6</sup>課徵直接稅者為限；

<sup>5</sup> 公共秩序例外規定之引用，僅得於確實嚴重威脅社會基本利益時為之。

<sup>6</sup> 以確保公平或有效課徵直接稅為目標之措施，包括會員依其稅制所採以下措施：

- (i) 適用於對因課稅標的源自或位於會員境內而負有納稅義務之非境內居住服務提供者之措施；或
- (ii) 為確保會員境內租稅之課徵而適用於非境內居住個人之措施；或
- (iii) 為避免逃稅或避稅而適用於境內、非境內居住個人之措施，包括稽徵措施；或
- (iv) 對接受源自會員境內而在或從另一會員境內提供服務，為確保租稅之課徵而適用於此等消費者之措施；
- (v) 基於稅基本質上差異，而對負有就全球課稅標的納稅義務之服務提供者與其他服務提供者作區分；或

- (e)與第二條規定不符者，惟該差別待遇以該會員為遵守所簽避免雙重課稅協定，或其他國際協定或協議中有關避免雙重課稅條款者為限。

#### 第十四條之一

##### 國家安全之例外

##### 1. 本協定不得解釋為：

(a)要求會員提供其認為揭露係不利於其基本安全利益之資訊；或

(b)阻止會員採取其認為防護其基本安全利益所需之行動：

(i)關於服務之提供，係為直接或間接供應軍事設施之目的；

(ii)關於可分裂與可融合之物質，或用以製造該等物質之原料；

(iii)戰時或在其他國際關係緊急時採取之措施；或

(c)阻止會員依其在聯合國憲章下之義務，為維護國際和平與安全而採取之行動。

##### 2. 依第一項第(b)款及第(c)款規定所採取之措施及其終止，應儘可能完整的通知服務貿易理事會。

#### 第十五條

##### 補貼

- 會員咸認在某些情況下，補貼可對服務貿易產生扭曲效果。會員應參與談判俾制定多邊規範，以避免此類貿易扭曲效果<sup>7</sup>。談判中亦應討論平衡程序之適當性。此類談判應認知補貼在開發中國家發展計畫中所扮演之角色，並考量各會員特別是開發中國家會員對此領域之彈性需要。為此項談判之目的，會員應交換其提供給其國內服務提供者所有與服務貿易有關之補貼之資訊。
- 因其他會員之補貼而認為受到不利影響之會員，得要求與該會員就此事項進行諮商，此項請求應受到正面之考量。

### 第三篇 特定承諾

#### 第十六條

##### 市場開放

- 關於經由第一條所定義之供給方式之市場開放，各會員提供給所有其他會員之服務業及服務供給者之待遇，不得低於其已同意，並載明於其承諾表內之內容、限制及

---

(vi)為確保會員之稅基，而對居民或分支機構，或關係人間，或同一人之分支機構間，就所得、利潤、利得、虧損、扣除或抵減予以決定、分配或分攤之措施。

第十四條第1項第(d)款及本註解之租稅名詞或概念，均依採行措施會員國內法之租稅定義及概念，或相當、類似定義及概念決定。

<sup>7</sup>—未來工作計畫應決定此多邊規範之諮商如何及依何時程進行。

條件<sup>8</sup>。

2. 會員對已提出市場開放承諾之行業，除非其承諾表內另有規定，否則不得於其部分地區或全國境內維持或採行下列措施：
  - (a) 以配額數量、獨占、排他性服務提供者或經濟需求檢測之要求等形式，限制服務供給者之數量；
  - (b) 以配額數量或經濟需求檢測之要求等形式，限制服務交易或資產之總值；
  - (c) 以配額數量或經濟需求檢測之要求<sup>9</sup>等形式，藉指定之數量單位，限制服務營運之總數或服務之總生產數量；
  - (d) 以配額數量或要求經濟需求檢測，限制特定服務行業得僱用自然人之總數，或限制某一服務提供者得僱用與特定服務之供給直接有關且必要之自然人總數；
  - (e) 限制或要求服務提供者，以特定之法人型態或合資方式始得提供服務；及
  - (f) 以設定外國人持股比例或個人持股總值或全體外資總額等上限方式，限制外資之參與。

### 第十七條

#### 國民待遇

1. 對承諾表上所列之行業，及依照表上所陳述之條件及資格，就有關影響服務供給之所有措施，會員給予其他會員之服務或服務提供者之待遇，不得低於其給予本國類似服務或服務提供者之待遇<sup>10</sup>。
2. 會員可以對所有其他會員之服務及服務提供者提供與其給予自己服務及服務提供者，或者形式上相同待遇，或者形式上有差別待遇之方式，以符合第一項之要求。
3. 如該待遇改變競爭條件，致使會員本身之服務或服務提供者較其他會員之服務或服務提供者有利，則該項形式上相同或形式上有所不同之待遇都應被視為不利之待遇。

### 第十八條

#### 額外承諾

會員得就影響服務貿易，但不屬第十六條或第十七條須列入承諾表之措施進行諮商承諾，包括與資格、標準或核照有關之事宜。此等承諾應列於會員之承諾表內。

## 第四篇 漸進自由化

### 第十九條

<sup>8</sup> 若會員依第一條第2項第(a)款所指供給模式，對就某服務之供給作出市場開放承諾，而跨國性資本移動為該服務本身之必要部分者，則其已允許該等跨國性資本移動。若會員依第一條第2項第(c)款所規定之供給模式，對某服務之供給作出市場開放承諾，則其已允許相關資本進入境內。

<sup>9</sup> 第2項第(c)款不包括會員限制服務提供投入之措施。

<sup>10</sup> 依本條規定所為之特定承諾，不得解釋為要求會員對服務提供者本身或其提供相關服務之特殊性質，所引發之內在競爭劣勢予以補償。



### 特定承諾之談判

1. 為達成本協定之目標，會員應自世界貿易組織協定生效日起五年內開始定期連續數回合之談判，以達到漸進之更高度自由化。此類談判應以減少或排除對服務貿易有不利影響措施之方式，以提供有效之市場開放。該過程應以互利為基礎，增進所有參與者之利益，並確保權利與義務之整體平衡。
2. 自由化過程應在充分尊重個別會員政策目標及其整體與個別行業之發展程度下進行。並應給予個別開發中國家會員適當之彈性，准許開放較少之行業部門，同意較少之交易型態之自由化，以及依照其發展情況逐步開放市場，且當對國外服務提供者開放其市場時，得為達成第四條之目標，附加開放市場之條件。
3. 在每一回合談判中，應建立談判準則及程序。為建立該等準則，服務貿易理事會應依本協定之目標，包括第四條第一項所設定之目標，對服務貿易進行全面性及個別行業之評估。各回合之談判準則應對會員自前回合談判後自動實施之自由化，以及依據第四條第三項對低度開發國家會員之特別待遇，建立處理模式。
4. 漸進或自由化過程應在各回合透過雙邊、複邊或多邊談判進行，以提高會員依本協定所作特定承諾之整體水準。

### 第二十條

#### 特定承諾表

1. 會員應在其承諾表內詳載依本協定第三篇所為之特定承諾。就已提出承諾之各行業部門，承諾表內應列明：
  - (a) 市場開放之內容、限制及條件；
  - (b) 國民待遇之條件及資格；
  - (c) 關於附加承諾之採行；
  - (d) 有實施承諾之時間表者，其時間表；及
  - (e) 承諾生效日期。
2. 同時與第十六條及第十七條規定不一致之措施，應載明於第十六條相關欄位內。此時該記載亦視為第十七條所定之條件或資格。
3. 特定承諾表應作為本協定之附件，並視為本協定整體之一部分。

### 第二十一條

#### 承諾表之修改

1. (a) 會員（本條稱「修改之會員」）得於承諾生效日起三年後之任何時間，依本條之規定，修改或撤回其承諾表中之承諾。
  - (b) 修改之會員至遲須在其預定實施修改或撤回承諾三個月前，依本條規定將其修改或撤回承諾之意圖通知服務貿易理事會。
2. (a) 因修改之會員依第一項第(b)款規定通知之修改或撤回案，致本協定下所享利益有受影響之虞之會員（本條稱「受影響之會員」）提出請求時，修改之會員應與其進行諮商，以期對必要之補償性調整達成協議。於該等諮商及協議中，相關會員應致力維持互相提供之貿易利益承諾不低於在該諮商前特定承諾表之整體水

準。

- (b) 補償性調整應符合最惠國待遇。
3. (a) 諮商期間終了仍無法達成協議者，受影響之會員得將之交付仲裁。受影響之會員應參與此項仲裁，始得行使其享有補償之權利。
- (b) 若無受影響之會員要求仲裁者，修改之會員得將所提議之修改或撤回案逕付實施。
4. (a) 修改之會員，於依照仲裁判斷完成補償性調整前，不得修改或撤回其承諾。
- (b) 若修改之會員未遵循仲裁判斷，逕實施其所提出之修改或撤回案，參與仲裁之受影響會員得根據仲裁判斷，修改或撤回實質之相當利益。該項修改或撤回得僅針對該修改之會員執行，而無第二條規定之適用問題。
5. 服務貿易理事會應訂定有關承諾表調整或修改之程序。依本條規定修改或撤回其承諾表內所列承諾之會員，均應依該程序修改其承諾表。

## 第五篇 組織性規定

### 第二十二條

#### 諮商

- 對於其他會員主張有就影響本協定運作之任何事項，會員應予正面考慮並提供適當之諮商機會。該諮商應適用爭端解決瞭解書之規定。
- 服務貿易理事會或爭端解決機構因會員請求，得與其他會員或數個會員，就無法透過第一項諮商達成滿意解決方案之事項，進行諮商。
- 對於其他會員之措施，若係屬彼此間為避免雙重課稅而訂定之國際協定的範疇內時，會員不得依據本條或第二十三條規定引用第十七條。對一措施是否屬於此類協定之範圍發生歧見者，任一有關會員皆得將其提交服務貿易理事會<sup>11</sup>，理事會應將該爭議交付仲裁。仲裁者之判斷應為最終且具拘束有關會員之效力。

### 第二十三條

#### 爭端解決及執行

- 會員如認為其他會員未能履行本協定所課義務或其特定承諾者，得為尋求雙方滿意之解決方案而訴諸爭端解決瞭解書。
- 爭端解決機構如認為情況嚴重必須採取行動時，得依據爭端解決瞭解書第二十二條之規定，批准一會員或數會員對其他會員或其他數會員中止適用其義務及特定承諾。
- 會員因其他會員依第三篇所提出之特定承諾原可合理預期獲得之利益，因採取未與本協定衝突之措施而喪失或遭受損害者，得依據爭端解決瞭解書之規定處理之。上述措施如經爭端解決機構認定確已致使該項利益喪失或受到損害者，受到影響之會員有依第二十一條第二項之規定，要求雙方滿意之調整之權利，包括該項措施之修

<sup>11</sup> 世界貿易組織協定生效日之前存在之避免雙重課稅協定，限於協定雙方始得提交服務貿易理事會。

正或撤回。若相關會員間無法達成協議，爭端解決瞭解書第二十二條之規定應予適用。

#### **第二十四條**

##### **服務貿易理事會**

1. 服務貿易理事會應執行所指派之任務，以促進本協定之運作及目標之達成。理事會認為必要時，得設置附屬機構，以有效執行其功能。
2. 理事會及其附屬機構應開放供本協定全體會員之代表參加，但理事會另有決定者，不在此限。
3. 理事會主席應由全體會員選任。

#### **第二十五條**

##### **技術合作**

1. 會員之服務提供者得經由第四條第二項規定之聯絡點之服務，獲得技術合作之援助。
2. 對開發中國家之技術援助經服務貿易理事會議決後，由秘書處以多邊方式提供。

#### **第二十六條**

##### **與其他國際組織之關係**

總理事會應就與聯合國及其專門機構，以及與其他與服務業相關之政府間組織之諮商與合作，做適當之安排。

### **第六篇 最後規定**

#### **第二十七條**

##### **利益之拒絕**

在下列情形，會員得將本協定之利益拒絕提供給：

- (a) 對某項服務之供給：如證實該項服務之供給，來自非會員或在非會員境內，或來自會員或在會員境內，而該會員與拒絕提供利益會員間係排除適用世界貿易組織協定者；
- (b) 海運服務之供給：如證實該海運服務之供給係：
  - (i) 由依據非會員或與拒絕提供利益會員排除適用世界貿易組織協定會員法律註冊之船舶所提供，且
  - (ii) 船舶之全部或一部係由非會員或與拒絕提供利益會員排除適用世界貿易組織協定會員之人所操作及／或使用；
- (c) 法人服務提供者：如證實該法人服務提供者，並非另一會員或與拒絕提供利益會員排除適用世界貿易組織協定會員之法人。

#### **第二十八條**

## 定義

本協定用語定義如下：

- (a) 「措施」係指會員所採法律、規則、命令、程序、決定、行政處分或其他形式之任何措施；
- (b) 「服務之供給」包括服務之生產、分配、行銷、銷售及交付等；
- (c) 「會員所採影響服務貿易之措施」包括下列事項之措施：
  - (i) 關於服務之購買、付費或使用；
  - (ii) 關於與某一服務之供給有關之其他服務之獲得與使用，且該等服務為會員所要求普遍提供給大眾者。
  - (iii) 關於一會員之人在另一會員境內為提供服務之自然人呈現及商業據點呈現；
- (d) 「商業據點呈現」係指任何型態之商業或專業性據點，包括為提供服務而在會員境內，
  - (i) 設立、收購或續存法人，或
  - (ii) 創立或續存分支機構或代表處。
- (e) 服務之「行業」，係指，
  - (i) 就某特定承諾而言，一會員承諾表中所界定服務行業之一個、數個或全部次行業；
  - (ii) 未界定者，即為該服務行業之全部，包括所有次行業；
- (f) 「另一會員之服務」係指：
  - (i) 來自或在該會員境內所提供之服務，或就海運服務而言，由依據其他會員法律註冊之船舶，或由該會員之人全部或一部操作或使用船舶所提供之服務；或
  - (ii) 由該另一會員之服務提供者以商業據點或自然人呈現提供之服務；
- (g) 「服務提供者」係指提供服務之任何人<sup>12</sup>；
- (h) 「獨占服務提供者」係指公或私性質之人，在一會員境內之相關市場，由該會員正式實質授權或設立，成為該項服務之唯一提供者；
- (i) 「服務消費者」係指接受或使用服務之人；

---

<sup>12</sup> 若服務非由法人直接提供，而係透過其他形式之商業據點，如分支機構或辦事處，則該等服務提供者仍應享有本協定所給予服務提供者之待遇。此等待遇應擴及適用於提供服務之據點，但不須擴及該服務提供者提供服務之境外任何其他部分。

- (j)「人」係指自然人或法人；
- (k)「另一會員之自然人」係指居住在該會員或任何其他會員境內之該會員自然人，且依該會員之法律：
- (i)係該會員之國民；或
  - (ii)在該會員有永久居留權者，且該會員：
    - 1. 國民；或
    - 2. 就有關影響服務貿易之措施，如其於接受或加入世界貿易組織協定時所作之通知，對其永久居民給予與其國民實質上相同之待遇。但以無會員有義務對此等永久居民給予較該會員所能提供此等永久居民更優惠待遇者為限。前揭通知應包括保證依據其法令，對其永久居民與其對國民承擔相同之責任；
- (l)「法人」係指依據相關法律規定所成立或組織之法律實體，不論其為營利、非營利、私有或政府所有，包括任何公司、信託、合夥、合資、獨資或協會；
- (m)「另一會員之法人」係指下列二類法人：
- (i)依該會員之法律所設立或組成，且在該會員或其他會員境內從事實質商業行為者；或
  - (ii)以商業據點提供服務者，係指：
    - 1. 該會員之自然人所擁有或控制者；或
    - 2. 第(i)目規定之該會員法人所擁有或控制者；
- (n)
- (i)一法人由某會員之人「擁有」，係指該會員之人擁有法人之股權受益權超過百分之五十；
  - (ii)一法人由某會員之人所「控制」，係指該會員之人有權任命法人之多數董事或合法主導其行動；
  - (iii)一法人與他人有「控制從屬關係」，係指法人控制他人或受他人控制，或法人及他人均受同一人所控制；
- (o)「直接稅」係指所有對總所得、總資本或所得及資本之成分所課徵之稅收，包括財產移轉利得稅、不動產稅、遺產稅、贈與稅，企業所支付薪資稅，及資本增值稅。

## 第二十九條

### 附件

附件為本協定之一部份。

## 附件

### 豁免第二條之附件

#### 範圍

1. 本附件係規定，會員於本協定生效時豁免其依第二條第一項規定所應負擔義務之要件。
2. 世界貿易組織協定生效後之豁免新申請案，應依該協定第九條第三項規定處理之。

#### 審查

3. 服務貿易理事會應審查所有豁免期超過五年以上之豁免。首次審查至遲應於世界貿易組織協定生效後五年內進行。
4. 服務貿易理事會在審查時，應：
  - (a) 檢視造成豁免需要之條件是否依然存在；及
  - (b) 決定任何進一步審查之日期。

#### 終止

5. 免除會員就本協定第二條第一項義務有關特定措施之豁免，於所定豁免終止日終止。
6. 原則上，該等豁免為期不得超過十年。在任何情況下，該等豁免應於其後之貿易自由化談判中諮商之。
7. 會員應在豁免期間終止時，通知服務貿易理事會，其與本協定第二條第一項規定不一致之措施業已符合其規範。

### 豁免第二條之清單

[同意豁免第二條第二項規定之清單構成世界貿易組織協定條約中此附件之一部分。]

---

### 依本協定提供服務自然人移動之附件

1. 本附件適用於影響自然人有關提供服務之措施，而該自然人为會員之自然人，本身提供服務或受僱於會員服務提供者。
2. 本協定不適用於影響自然人尋求進入會員就業市場之措施，亦不適用於有關永久性公民權、居留或就業之措施。
3. 會員間得依本協定第三篇及第四篇之規定，協商適用於依據本協定提供服務所有類別自然人移動之特定承諾。特定承諾所涵蓋之自然人應得依據該承諾內容提供服務。
4. 本協定不應禁止會員採取管制自然人進入其領域或在境內短期停留之措施，包括為保護其邊界之完整及確保自然人出入境秩序之必要措施。但該等措施之實施不應造成任一會員於其特定承諾下所獲利益因而喪失或減損<sup>13</sup>。

---

<sup>13</sup>僅對特定會員之自然人要求簽證，而不對其他會員之自然人要求者，不應視為剝奪或減損其於特定承諾下之利益。

## 加拿大職業足球聯盟運動經紀人管理辦法

### CFLPA AGENT REGULATIONS

**WHEREAS** the Canadian Football League Player's Association has determined that it is in the best interests of all Players in the Canadian Football League to implement regulations governing the conduct of Contract Advisors in order to maintain the highest possible degree of integrity and the most effective representation of the Players in the Canadian Football League;

**AND WHEREAS** the Canadian Football League Players' Association has determined it is in the best interests of all Players in the Canadian Football League to maintain a list of Contract Advisors who have voluntarily agreed in writing to be bound by regulations governing their conduct as Contract Advisors;

**NOW THEREFORE** the Canadian Football League Players' Association Board of Representatives hereby approves the following regulations, which shall be required to be agreed upon as aforesaid by any Contract Advisor registered with the Canadian Football League Players' Association:

#### ARTICLE I - DEFINITIONS

1. In these regulations the following words shall have the following meaning:

- a) C.F.L.P.A. shall mean the Canadian Football League Players' Association;
- b) C.F.L. shall mean the Canadian Football League;
- c) Member Club shall mean a Member Club in the Canadian Football League;
- d) Player shall mean any Player who is negotiating or has someone negotiating on his behalf with a Member Club in the Canadian Football League;
- e) Collective Bargaining Agreement shall mean that Collective Bargaining Agreement made between the C.F.L.P.A. and the Member Clubs in the C.F.L. and the C.F.L.;
- f) Standard Player Contract shall mean the Standard Player Contract in effect and in accordance with the terms of the Collective Bargaining Agreement;
- g) Contract Advisor shall mean any person whether individually or through a firm or corporation who provides services that include the following:
  - i) Negotiating compensation and other benefits for a Player in individual contract negotiation with a Member Club;
  - ii) Negotiating and drafting of special provisions which are inserted into the Standard Player Contract to be signed by a Player;
  - iii) The giving advice, counsel and information to a Player in the context of negotiating with or preparing for negotiations with a Member Club or in enforcement of a contract which the Contract Advisor negotiates.
  - iv) The handling of Player funds paid to or on behalf of a Player as compensation for playing services with a Member Club.
  - v) Any other activity or conduct, which directly bears upon the Contract Advisor's integrity, competence or ability to



properly represent a Player in individual contract negotiations.

**ARTICLE II - REGISTRATION WITH THE C.F.L.P.A. AS A CONTRACT ADVISOR**

1. Any person desiring to obtain registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor must file an application for registration in the form attached hereto and marked as Appendix "A", and must pay to the C.F.L.P.A. the registration fee for Contract Advisors as determined from time to time by the C.F.L.P.A.
2. Registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor shall be granted in accordance with these regulations only to individual persons and not to any firm, company, corporation or other entity.
3. Upon the filing of an application for registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor, the Applicant shall be deemed to have agreed that he or she will be bound by and shall conform with these regulations and shall not evade, violate, or circumvent either directly or indirectly these regulations.
4. Any registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor may be revoked if:
  - a) It is discovered that the application contains any false or misleading statement of a material nature; or
  - b) The Contract Advisor fails to pay to the C.F.L.P.A. the registration fee or the annual fee assessed for Contract Advisors; or
  - c) The Contract Advisor handles or manages Player's funds when he is not bonded or does not have insurance or assurance to protect the player for the full amount of funds being handled or managed.
5. Within 60 days of the filing of the application for registration, the C.F.L.P.A. shall determine whether registration shall be granted to the Applicant.
6. Grounds for denial of registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor shall include, but not be limited to, the following:
  - a) Failure on the part of the Applicant to pay to the C.F.L.P.A. the registration fee or the annual fee assessed for Contract Advisors; or
  - b) Prior conduct of the Applicant involving fraud, misrepresentation, embezzlement, misappropriation of funds or theft; or
  - c) Making false or misleading statements of a material nature in the application for registration; or
  - d) Any other conduct which adversely effects the competence, credibility or integrity of the Applicant in serving as a Contract Advisor; or
  - e) Handling or management of Player's funds when not bonded or when there is no insurance or assurance fund to protect such funds being handled or managed to their full amount.
7. In the event that an application is denied by the C.F.L.P.A. pursuant to this Article, the Applicant may appeal such decision to the Arbitrator appointed pursuant to Article VI of these regulations.
8. Upon approval of the Applicant's application for registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor, the Contract Advisor shall receive a written certification in the form attached hereto and marked as Appendix "B".
9. A Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. shall be provided with the following:
  - a) A copy of the Collective Bargaining Agreement;
  - b) A copy of the C.F.L.P.A. booklet -- "Negotiation of Your Contract";
  - c) A membership booklet;

d) A copy of the salary survey;

e) C.F.L.P.A. newsletters and communiques printed after registration.

10. A Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. shall pay to the C.F.L.P.A. the annual fee assessed for Contract Advisors commencing on the first anniversary date following registration and thereafter on each anniversary the Contract Advisor continues to be registered with the C.F.L.P.A.

11. Registration with the C.F.L.P.A. as a Contract Advisor shall not be considered in any way as conferring liability upon the C.F.L.P.A. or its' Board of Representatives as individuals or as a Board or its' Board of Directors as individuals or as a Board for any act or conduct of the person registered whether or not such act or conduct fall within the activities governed by these regulations.

### **ARTICLE III - CONTRACT ADVISOR'S COMPENSATION**

1. All fees paid to the Contract Advisor shall be based upon services actually provided and shall be reasonable and may be subject to review and adjustment by the C.F.L.P.A.

2. All agreements between a Contract Advisor and a Player shall be in writing and shall set out precisely the services to be provided and the fee to be charged for such services.

3. All agreements between a Contract Advisor and a Player which are not in writing or which are not in compliance with these regulations shall be of no force and effect as between a Player and a Contract Advisor.

4. When a Contract Advisor charges a fee based upon the amount of compensation payable or a percentage of the Player's contract, the maximum fee which may be charged or collected by a Contract Advisor for the negotiation of a contract or contracts for a Player shall be as follows:

a) First year contract - a fee of no more than 7 percent of the compensation received by the Player in excess of the minimum salary applicable to the Player's years of service category for his services in the first year of the contract.

b) Second year contract - a fee of no more than 4 percent of the compensation received by the Player in excess of the minimum salary applicable to the Player's years of service category for his services in the second year of the contract.

c) Third year contract - a fee of no more than 2 percent of the compensation received by the Player in excess of the minimum salary applicable to the Player's years of service category for his services in the third year of the contract.

5. The term compensation in this article shall be deemed to include only salary, signing bonus or reporting bonus payments received by the Player and attributable to the base year of the contract and without restricting the generality of the foregoing, compensation shall not include any incentive or performance bonuses, any benefits which are contained in the Collective Bargaining Agreement and any benefit received by a Player for his services in his option year.

6. A Contract Advisor shall not receive any payment of fee based upon compensation payable to a Player until such compensation is actually paid to and received by the Player.

7. A Contract Advisor may charge a fee based upon an hourly rate for services rendered, provided however, the hourly rate must be communicated in writing to the Player and the Contract Advisor must inform the Player in writing prior to commencement of work the maximum fee to be charged.

### **ARTICLE IV - CODE OF CONDUCT FOR CONTRACT ADVISORS**

1. A Contract Advisor shall disclose upon request to the C.F.L.P.A. and/or to a Player all information relevant to his or her qualifications to service as a Contract Advisor including educational background, special training experience in negotiations, past and present representation of professional athletes and relevant business associations or memberships in professional organizations.
2. A Contract Advisor shall assure the most effective representation possible on behalf of a Player in individual contract negotiations with a Member Club.
3. A Contract Advisor shall avoid any conflict of interest, which could potentially compromise the best interest of the Player or the C.F.L.P.A. 4. A Contract Advisor shall maintain the highest degree of integrity and competence in Player negotiations with a Member Club.
5. A Contract Advisor shall become and remain sufficiently educated in areas of the structure of the C.F.L., economics in the C.F.L., applicable Collective Bargaining Agreement and other governing documents, basic negotiating techniques and developments in sports law and related subjects.
6. A Contract Advisor shall fully comply with all Provincial and Federal laws of Canada whether or not the serve is provided within or outside of the Dominion of Canada.
7. A Contract Advisor shall comply with all of these regulations and amendments hereto.
8. A Contract Advisor is prohibited from holding either directly or indirectly a position as employee, officer or director with any Member Club or with any person or corporation making application to become a Member Club.
9. A Contract Advisor is prohibited from failing to disclose in writing to the Player prior to accepting representation of such Player, the names and current positions of any C.F.L. management personnel and coaching personnel who he or she has represented or is representing in any matters pertaining to their employment by or in association with any Member Club.
10. A Contract Advisor is prohibited from engaging in any other activity, which creates an actual or potential conflict of interest with the effective representation of a Player.
11. A Contract Advisor is prohibited from negotiating and/or agreeing to any provision in a Standard Player Contract which directly or indirectly violates or jeopardizes any benefit contained in the Collective Bargaining Agreement or other provisions and any applicable documents which are designed to protect the working conditions of Players in the C.F.L.
12. A Contract Advisor is prohibited from negotiating and/or agreeing to any provision in a Standard Player Contract which directly or indirectly violates any stated policy, rules or requirements established by the C.F.L.P.A.
13. A Contract Advisor is prohibited from failing to keep the C.F.L.P.A. informed on a periodic basis of the developments and negotiations with Member Clubs involving individual Players or concealing material facts from the C.F.L.P.A. or the Player involved which relate to the subject of the individual negotiations in question or failing to report to the C.F.L.P.A. any known violations by a Member Club of a Player's individual contract or a Player's rights under other applicable documents.
14. A Contract Advisor is prohibited from engaging in unlawful conduct and/or conduct involving material dishonesty, fraud, deceit, misrepresentation or other conduct which reflects adversely on his or her fitness as a Contract Advisor or jeopardizes the effective representation of Players.
15. A Contract Advisor is prohibited from providing or offering to provide anything of significant value to a Player

in order to become a Contract Advisor for such a player.

16. A Contract Advisor is prohibited from providing or offering to provide anything of significant value to any other person in return for a personal recommendation of the Contract Advisor's selection by a player.

17. A Contract Advisor is prohibited from providing materially false or misleading information to any person in the context of solicitation for selection as the Contract Advisor for any Player.

18. A Contract Advisor is prohibited from using titles or business names, which imply the existence of professional credentials, which he or she does not actually possess.

19. A Contract Advisor is prohibited from soliciting or accepting anything of value from any Member Club or other C.F.L. management personnel for his or her personal use or benefit.

20. A Contract Advisor is prohibited from handling or managing a Player's funds unless the said Contract Advisor is bonded in an amount equivalent to or has insurance or assurance in an amount equivalent to those funds being managed or handled on behalf of the Player.

## **ARTICLE V - BREACH OF REGULATION BY A CONTRACT ADVISOR**

### **1. Disciplinary Committee**

The President of the C.F.L.P.A. shall appoint a three person Disciplinary Committee which shall be charged with the responsibility of initiating disciplinary procedures against a Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. who is alleged to have violated these regulations. The Disciplinary Committee shall consist of active or retired C.F.L. Players chosen at the discretion of the President of the C.F.L.P.A. The Legal Counsel of the C.F.L.P.A. shall serve as a Non-Voting Advisor to the Disciplinary Committee.

### **2. Filing of Complaint**

Disciplinary proceedings against any Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. shall be initiated by the filing of a written complaint against the Contract Advisor by the Disciplinary Committee. Such complaints shall be based upon verified information received by the Disciplinary Committee from any person having knowledge of the action or conduct of the Contract Advisor in question including Players, other Contract Advisors, C.F.L.P.A. staff or other persons associated with professional football. The complaint shall be sent to the Contract Advisor by single-registered mail addressed to the Contract Advisor's business office or may be personally served upon the Contract Advisor. The complaint shall set out the specific description of the action or conduct giving rise to the complaint and shall make reference to the regulations alleged to have been violated. A complaint must be filed by the Disciplinary Committee within one year from the date of the occurrence of the facts which give rise to the complaint or within one year from the date on which the facts became known to the Disciplinary Committee whichever is the later.

### **3. Answer**

The Contract Advisor against whom the complaint has been filed shall within twenty (20) days of date of service file a written answer to the complaint. Such answer shall be served by single-registered mail to the offices of the C.F.L.P.A. or personally delivered to the offices of the C.F.L.P.A. with a copy to the offices of the Legal Counsel of the C.F.L.P.A. The answer must set out the full answer and defense and must contain admissions or denials as to facts alleged in the complaint and shall also assert any facts or arguments, which the Contract Advisor wishes to

state in his or her defense.

4. Within thirty (30) days after receipt of the answer the Disciplinary Committee shall inform the Contract Advisor of their findings with respect to whether a regulation contained herein has been breached and in the event that there has been breach of a regulation as to the nature of the discipline, if any, which the Committee intends to impose. The discipline, which may be imposed, may include one or more of the following:

- a) The issuance by the Disciplinary Committee of an informal order of reprimand to be retained in the Contract Advisor's file at the C.F.L.P.A. offices.
- b) The issuance of a formal letter of reprimand which may be made public through any C.F.L.P.A. publication.
- c) A fine of not more than \$5,000.00 (payable to a designated charity) and/or payment of a specific sum to any Player represented by the Contract Advisor in an amount equal to any loss sustained by such Player as a result of the Contract Advisor's action found to be in violation of these regulations and in the alternative, upon failure to pay the fine or payment of a specified sum, revocation of the Contract Advisor's registration with the C.F.L.P.A.
- d) Suspension for a time certain of the registration of the Contract Advisor with the C.F.L.P.A.
- e) Revocation of the Contract Advisor's registration with the C.F.L.P.A.

#### 5. **Appeal**

A Contract Advisor who has disciplinary action imposed upon him by the Disciplinary Committee may, if he disputes the action taken, appeal the Disciplinary Committee's decision to an arbitrator in accordance with the Arbitration System as it is described in Article VI in these Regulations.

### **ARTICLE VI - ARBITRATION PROCEDURE**

#### **1. Disputes between Contract Advisor and the Player**

Any dispute between a Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. and Player concerning the conduct of individual negotiations by a Contract Advisor, the payment of fees due or allegedly due by a Player to a Contract Advisor or other activities of the Contract Advisor within the scope of these regulations shall be resolved exclusively in accordance with procedures set forth in this

1. **Article.** All time limitations in this Article may be extended by mutual agreement of the parties involved.
2. **Appeal of Contract Advisor of Finding of Disciplinary Committee** In the event that a Contract Advisor disputes the decision of the Disciplinary Committee such dispute shall be resolved conclusively and exclusively in accordance with the procedures set forth in this Article.

#### **3. Appeal of Contract Advisor of Refusal of C.F.L.P.A. to Allow Registration**

In the even that a Contract Advisor disputes the decision of the C.F.L.P.A. to refuse registration with the C.F.L.P.A. such dispute shall be resolved conclusively and exclusively in accordance with the procedures set forth in this Article.

#### **4. Filing**

The arbitration of a dispute under this Article shall be initiated by a written notice of grievance by a Player or a Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. Any such grievance must be filed within one year from the date of the occurrence or non-occurrence upon which the grievance is based or within one year from the date on which the facts of the matter become known or reasonably should have become known to the person filing the grievance,

whichever is later. A Player need not be under contract to a Member Club at the time of a grievance related to him hereunder arises or at the time such grievance is initiated or processed.

A Player may initiate a grievance against a Contract Advisor registered with the C.F.L.P.A. by sending the written notice of grievance by single registered mail to the Contract Advisor's business address or by personal delivery of written notice of grievance to such address and a Contract Advisor may initiate a grievance against a Player by sending a written notice of grievance by registered mail to the Player with a copy to the C.F.L.P.A. or by personal delivery of the written notice of grievance to the Player with a copy to the C.F.L.P.A. The written notice of grievance shall set forth the facts and circumstances giving rise to the grievance and a description of the relief sought. If a grievance is filed by a Player, the Contract Advisor shall forthwith forward a copy thereof to the C.F.L.P.A.

#### **5. Answer**

A party against whom a grievance has been filed shall serve an answer in writing by single-registered mail or personal delivery within twenty (20) days of receipt of the written notice of grievance upon the Grievor and the C.F.L.P.A. The answer will set forth admissions or denials as to facts alleged in the grievance and shall also recite the position or arguments of the Respondent in defense of this or her position. Once the answer is filed the C.F.L.P.A. shall promptly appoint an Arbitrator who shall be one of the Arbitrators agreed upon between the C.F.L.P.A. and the Member Clubs in the C.F.L. in accordance with the Collective Bargaining Agreement and shall provide the Arbitrator with copies of the written notice of grievance and answer and all other relevant documents.

#### **6. Hearing**

The Arbitrator appointed shall select a time and a place for a hearing of the dispute which place shall either be the City of Toronto or the City of Edmonton in Canada. At such hearing, all parties to the dispute and the C.F.L.P.A. will have the right to be present and to call evidence and to make representations. Within sixty (60) days following the date of the hearing the Arbitrator shall issue a written decision and such decision shall constitute full, final and complete disposition of the grievance and will be binding upon the Player and the Contract Advisor. The Arbitrator shall not have the jurisdiction or authority to add to or subtract from or alter in any way the provisions of these Regulations.

#### **7. Costs**

Each party will bear the costs of their own witnesses and counsel. The costs of the arbitration including the fees and expenses of the Arbitrator will be born equally by the parties to the grievance. Provided, however, the Arbitrator shall have the discretion to assess all costs to one party if he or she deems a grievance or appeal to be frivolous in nature. If the Arbitrator awards a sum of money, it shall be paid within ten (10) days.

In the event that the Contract Advisor initiates the arbitration of a dispute, the Contract Advisor shall deposit as security for costs an amount deemed sufficient by the Arbitrator to cover costs to be incurred in the arbitration and in the event that the Contract Advisor fails to deposit security for costs within twenty (20) days from the date of request of same from the Arbitrator the notice of grievance filed by the Contract Advisor shall be dismissed.

### **ARTICLE VII - AMENDMENTS TO THESE REGULATIONS**

The C.F.L.P.A. may from time to time amend these Regulations and all Contract Advisors registered with the

C.F.L.P.A. agree to be bound by such amendments, provided copies of amendments are provided to them at their business address by single-registered mail.

## 美國職業棒球聯盟運動經紀人管理辦法

### MLBPA AGENT REGULATIONS

The Executive Board of the Major League Baseball Players Association ("MLBPA" of "the Association") has adopted a series of measures with respect to the certification of Player Agents, culminating in the comprehensive regulatory program presented here. These regulations are adopted by the Association on the basis of its authority and duty as the exclusive bargaining representative for all players employed by the baseball clubs comprising the National League of Professional Baseball Clubs and the American League of Professional Baseball Clubs, pursuant to Section 9(a) of the National Labor Relations Act, and the collective bargaining agreement in effect between the MLBPA and those clubs. Section 9(a) of the NLRA provides, in pertinent part:

Representatives designated or selected for the purposes of collective bargaining by the majority of the employees in a unit appropriate for such purposes, shall be the exclusive representatives for all the employees in such unit for the purposes of collective bargaining in respect to rates of pay, wages, hours of employment, or other conditions of employment.

The current collective bargaining agreement (dated December 7, 1996) between the Association and the Clubs provides, in pertinent part, as follows:

#### **Article II: Recognition**

The Clubs recognize the Association as the sole and exclusive collective bargaining agent for all Major League Players, and individuals who may become Major League Players during the term of this Agreement, with regard to all terms and conditions of employment, provided that an individual Player shall be entitled to negotiate in accordance with the provisions set forth in this Agreement (1) an individual salary over and above the minimum requirements established by this Agreement and (2) Special Covenants to be included in an individual Uniform Player's Contract, which actually or potentially provide additional benefits to the Player.

#### **Article IV: Negotiation and Approval of Contracts**

A Player, if he so desires, may designate an agent to conduct on his behalf, or to assist him in, the negotiation of an individual salary and/or Special Covenants to be included in his Uniform Player's Contract with any Club, provided such agent has been certified to the Clubs by the Association as authorized to act as a Player Agent for such purposes. [Emphasis supplied.]

### **SECTION 1:**

#### **SCOPE OF REGULATIONS; AMENDMENTS**

- A. No person (other than a representative of the MLBPA or a Player representing himself) shall be permitted:
1. to conduct on behalf of any Player, to assist or advise any Player with respect to, or to otherwise represent any Player in, negotiations (including salary arbitration) concerning the individual salary of such Player to be included in his Uniform Player's Contract; and/or
  2. to conduct on behalf of any Player, to assist or advise any Player with respect to, or to otherwise represent any Player in, negotiations (including salary arbitration) concerning Special Covenants to be included in such Player's Uniform Player's Contract; and/or



3. to administer and/or enforce any Player's Uniform Player's Contract with any Major League Baseball Club; and/or
4. to attempt any of the above activities;

unless that person is certified by the MLBPA as a Player Agent pursuant to these regulations.

B. Any provision in these Regulations may be amended or modified by the Executive Board of the Association at any time it deems appropriate.

**SECTION 2:**

**AGENT CERTIFICATION**

**SECTION 3:**

**STANDARD OF CONDUCT FOR PLAYER AGENTS; GENERAL REQUIREMENTS; PROHIBITED CONDUCT; MISCELLANY**

**Introduction**

The primary objectives of the MLBPA in issuing these Regulations are to enable each Player to make an informed selection of his Player Agent after receiving full disclosure of the pertinent facts concerning those persons who serve or are eligible to serve as Player Agents, including the fees they charge for the various services they render; to ensure that Player Agents shall provide the individual Players whom they represent with effective representation free from any actual or potential conflict of interest; and to provide both Players and Player Agents with an effective and expeditious procedure for resolving any disputes concerning their contractual obligations.

A. All Player Agents shall be required:

- (1) To provide the information required by the Application, and update that information pursuant to the requirements of these Regulations;
- (2) To agree that all the information provided in an Application (and/or in any update required by the Regulations) can be provided by the MLBPA to any major league, minor league or amateur baseball player and, in addition, can be used by the MLBPA as it deems appropriate in the performance of its representational function, subject only to the Association taking into account its concerns over individual Player confidentiality considerations;
- (3) To provide on or before February 1 of each year, to each Player whom he represents, with a copy to the Association, an itemized statement covering the period January 1 through December 31 of the immediately prior year which separately sets forth both the fee charged to the Player for, and any expenses incurred in connection with the performance of, the following services:
  - (a) individual Player salary negotiations, including salary arbitration, (b) the negotiation or procural of product endorsements and/or personal appearances, (c) the management of the Player's assets, (d) the provision to the Player of financial, investment, legal, tax, and/or other advice, (e) any other described services and further a statement setting forth any fees, commissions, other compensation or thing(s) of value reviewed by the Player Agent in consequences of his or her representation of the Player;
- (4) To allow a person retained by a former or current Player-client to conduct an audit, upon request, of all relevant books and records relating to any services provided to the Player;
- (5) To attend at least once annually an MLBPA-conducted seminar on current events and issues relevant to a Player Agent's functions;

- (6) To comply with the limitation on fees for individual Player salary negotiations as set forth in the Regulations;
- (7) To provide to each Player whom he represents and the MLBPA a copy of any contract between the Player Agent and the Player;
- (8) To advise a Player of, and report to the MLBPA, any known or reasonably suspected violations of any Uniform Player's Contract of the Player, and/or the Basic Agreement, committed or reasonably suspected to have been committed by an Major League Club or Clubs, the League or Commissioner's Office, or their officers, employees or agents;
- (9) To provide the Association with all materials that the Association deems relevant with respect to any investigation conducted pursuant to these Regulations and in all other respects cooperate fully with the Association; and
- (10) To comply with all other provisions of the Regulations.

B. The following conduct by a Player Agent may result in the revocation or suspension of the Player Agent's certification, or in other disciplinary action:

- (1) Performing any of the functions described in Section 1(A), above, without the Player Agent (a) having a current certification, (b) having furnished the Player and the MLBPA with a copy of the Application (including any update required by these Regulations) and a copy of the contract between the Player and Player Agent, and (c) having a valid designation to serve as the Player Agent for each Player he seeks to represent;
- (2) Providing or causing to be provided money or any other thing of value to any Player (including a minor league player or amateur athlete), the purpose of which is to induce or encourage such Player to utilize the Player Agent's services;
- (3) Providing or causing to be provided money or any other thing of value to (a) a member of a Player's (including a minor league player's or amateur athlete's) family, or (b) any other person (other than a person in the regular and principal employ of the Player Agent), the purpose of which is to induce or encourage such Player or any other Player (including a minor league player or amateur athlete) to utilize the Player Agent's services;
- (4) Providing or causing to be provided materially false or misleading information to any Player (including a minor league player or amateur athlete) either in the context of seeking to be selected as a Player Agent for such Player or any other Player (including a minor league player or amateur athlete), or in the course of representing a Player as his agent;
- (5) Holding or seeking to hold, either directly or indirectly, a financial interest in any Major League Baseball Club or in any other business venture that would create an actual or potential conflict of interest between the Player Agent and any Player-client(s);
- (6) Being employed by, serving as an officer of, or representing, either directly or indirectly, Major League Baseball, the American or National Leagues, any Club or affiliated entity, or representing, either directly or indirectly, any management or supervisory level employee or official of them, without the prior written authorization of the MLBPA;
- (7) Soliciting or accepting money or anything of value from any Major League Baseball Club, a League, the Commissioner's Office, or any Officer, employee or agent of them, in circumstances where to do so would create an actual or potential conflict of interest between the Player Agent and any Player-clients;

- (8) Engaging in any other activity which, in the Association's judgment, creates an actual or potential conflict of interest with the effective representation of Players, provided that the representation of two or more Players on any one Club shall not per se violate this provision;
- (9) Negotiating and/or agreeing to any provision in a Player contract which eliminates or reduces any Player benefit contained in any collectively bargained agreement between the Major League Baseball Clubs and the MLBPA;
- (10) Concealing from a Player, or from the MLBPA, any material facts relating to the functions described in Section 1(A), above;
- (11) Failing to advise the Player and to report to the MLBPA any known or reasonably suspected violations of a Uniform Player's Contract, or of the Basic Agreement, by a Club or Clubs, the League, the Commissioner's Office or any officer, employee or agent of them;
- (12) Engaging in unlawful conduct and/or conduct involving dishonesty, fraud, deceit, misrepresentation, or other conduct which reflects adversely on his fitness as a Player Agent;
- (13) Failing to utilize the impartial arbitration proceedings contained herein as the exclusive method for resolving claims or disputes, or otherwise violating any of the other requirements set forth in these Regulations.

C. The MLBPA also expects that each Player Agent, in order to carry out his representation services with the highest degree of professional competence and integrity, will take the necessary steps to become knowledgeable about the MLBPA's structure, applicable collective bargaining agreements, data relating to Player salaries and fringe benefits, negotiating techniques, and all areas of the law relevant to his professional activities. The MLBPA Executive Board may consider in the future whether these Regulations should be amended to address the quality of Player representation by Player Agents in additional areas of a Player Agent's responsibilities.

**SECTION 4:**

**AGREEMENTS BETWEEN PLAYERS AND PLAYER AGENTS**

A. In order to qualify to perform the services of a Player Agent described in Section 1(A), above, a person must be certified as a Player Agent pursuant to these Regulations. Further, to be eligible to serve as a Player Agent for a particular Player or Players, the Player Agent must be designated as such by the Player each year on the form supplied for such purpose to the Player Agent by the Association. If more than a year elapses without any written designation having been supplied to the Association, the Player Agent's authority to continue to serve as such Player's representative automatically will lapse.

B. In order to serve as a Player Agent for any Player, the Player Agent and Player must enter into a written contract in plain, understandable language which contract shall specify the services to be provided to the Player by the Player Agent and the fees to be charged therefore. No such contract shall be deemed executed unless the Player is provided with an executed copy. Within 30 days of execution, a copy of the contract shall be provided to the Association by the Player Agent. If English is not the Player's principal language, the Player, at the time of execution, must be provided with an accurate, verbatim translation of the contract in the appropriate language, which translation must also be executed by the Player, with a copy provided to him. A copy shall also be provided to the Association by the Player Agent within 30 days of execution. Failure to provide such Player with an accurate, verbatim translation of the

contract shall render any corresponding English-language contract unenforceable prior to such time as the translation is provided to the Player and signed by him.

C. Each Player-Player Agent contract in which the Player Agent's execution of the contract is in the same of or on behalf of a company, partnership, corporation, or other business entity shall specifically provide that the company, partnership, corporation, or other business entity agrees that it will comply with the following provisions of these Regulations, including any amendments thereto: Section 3(A)(3) and (4) (fee reporting and audit); Section 3(B)(2) and (3) (monetary inducement); Section 3(B)(4) (false information); and Section 4(B) (D) - (G) (contract limitations; arbitration). In the event the Player Agent is not in fact authorized by the company, partnership, corporation, or other business entity to so agree, the contract shall include a rider executed by an authorized agent of the company, partnership, corporation, or other business entity which rider states such agreement. No Player-Player Agent contract shall be recognized or enforceable in the absence of compliance with this Section 4(C).

D. A Player-Player Agent contract shall have a maximum duration of one year, and shall not contain automatic renewal provisions.

E. No Player-Player Agent contract entered into before the Player becomes a member of the 40-man roster of a Major League Club shall be recognized or enforceable once the Player is on the roster of a Major League Club, unless thereafter re-executed by such Player in accordance with the provisions of these Regulations.

F. No Player Agent shall charge a Player any fee for negotiating that Player's individual salary unless the salary negotiated exceeds the minimum salary for that year established by the Basic Agreement. Where the salary negotiated does exceed the applicable minimum salary, any fee charged may not, when subtracted from the salary negotiated, produce a net salary to the Player below or equal to the minimum salary. For purposes of this Section 4(F), bonuses included in a Player's contract shall constitute salary only if earned by the Player. The fee restrictions set forth in this Section 4(F) shall not apply in circumstances where the Player involved was a professional free agent at the time that the Player Agent negotiated the Player's contract.

G. All pending disputes between a Player and a Player Agent as to the existence, meaning, interpretation, or enforcement of an agreement or contract between them relating to the functions described in Section 1(A) of these Regulations, notwithstanding any contrary provisions in such agreement or contract, shall be resolved exclusively through final and binding arbitration pursuant to Section 5(A) of these Regulations. Every Player-Player Agent contract shall contain a provision which states that disputes between the Player and Player Agent as to the existence, meaning, interpretation or enforcement of the contract shall be resolved exclusively through final and binding arbitration pursuant to Section 5(A) of these Regulations.

## **SECTION 5:**

### **ARBITRATION**

#### Introduction

In establishing this new system for regulating Player Agents it is the intention of the MLBPA that the impartial arbitration process shall be the exclusive method for resolving any and all disputes between Players and Player Agents that arise out of agreements or contracts between them. This will insure that all such disputes - which involve essentially internal matters concerning the relationship between individual Players, the MLBPA in its capacity as their

exclusive bargaining representative, and Player Agents performing certain specified representative functions - will be handled and resolved expeditiously by the neutral decisionmaker established herein, instead of through more costly and time-consuming formal court proceedings.

Specifically, the provisions of this Section shall apply with respect to two types of disputes: (a) those between a Player and a Player Agent with respect to the existence, meaning, interpretation, or enforcement of any contract between them; and (b) those between a Player Agent and the MLBPA concerning any action taken by the MLBPA in connection with certification.

(A) Procedure for Resolving Player-Player Agent Disputes

The following procedure shall apply to disputes between a Player and Player Agent with respect to the existence, meaning, interpretation or enforcement of any contract or agreement between them:

1. Filing

A Player or Player Agent shall initiate the dispute resolution procedure\* by filing a written grievance setting forth in plain and understandable terms the facts and circumstances giving rise to the grievance, the provision(s) of the agreement(s) alleged to have been violated, and the relief sought. Any such grievance must be timely filed and served on the other party, with copy to the Association, within one hundred and eighty (180) days from the later of (a) the date of the occurrence of the event upon which the grievance is based, or (b) the date on which the facts became known or reasonably should have become known to the grievant.

If a Player initiates any such grievance, he must serve the written grievance by mail or personal delivery to the Player Agent's official business address and must furnish a copy of the grievance to the Association, in an envelope marked "Attention: Agent Regulation", at the Association's offices located at 12 E. 49th Street, New York, NY 10017.

If the Player Agent initiates any such grievance, he must serve the Player by mail or by personal delivery to the Player at either the Player's permanent or in-season residence and must furnish a copy of the grievance to the Association in the same manner as required in the case of a Player-filing.

2. Answer

The party against whom the grievance has been filed ("the respondent") shall answer the grievance in writing by mail or personal delivery within thirty (30) days of receipt of the grievance. The respondent must also provide a copy of his Answer to the Association at the same time. The Answer shall admit or deny the facts alleged in the grievance and also shall set forth briefly the reasons why the respondent believes that the grievance should be denied.

3. Arbitration

The MLBPA shall then notify both parties in writing that their dispute will be referred to arbitration.

4. Arbitrator

The MLBPA shall name one or more professional and skilled impartial arbitrators to serve as the Impartial Arbitrator of a dispute subject to this Section 5(A).

5. Proceedings

Promptly after the Impartial Arbitrator is notified by the MLBPA of a pending case, he shall schedule a hearing on the dispute in New York City, or in such city as the parties, with the concurrence of the Impartial Arbitrator, may agree upon, or in such city as the Impartial Arbitrator, may agree upon, or in such city as the Impartial Arbitrator may on his

own motion direct. At such hearing, the parties - the Player and the Player Agent - may appear in person or by legal counsel or other representative. The parties to the dispute, and the MLBPA as well, will have the right to present, by testimony or otherwise, any evidence deemed by the Impartial Arbitrator to be relevant to the grievance.

The rules of procedure of hearings shall be established by the Impartial Arbitrator and, to the extent deemed practicable by him, shall conform to the Voluntary Labor Arbitration Rules of the American Arbitration Association. Upon close of the hearing, the Impartial Arbitrator will advise the parties and MLBPA whether he desires Briefs to be filed or whether he desires the parties and MLBPA to present their arguments orally. The Impartial Arbitrator shall fix the time Briefs are to be filed or the time and place oral arguments are to be presented.

Within thirty (30) days after the receipt of Briefs or the presentation of oral arguments, the Impartial Arbitrator shall issue a written award, including an appropriate remedy if the grievance is sustained. That award shall constitute a full, final and complete resolution of the grievance and will be binding on the Player and Player Agent involved.

#### 6. Costs

Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel. Costs of arbitration, including the fees and expenses of the Impartial Arbitrator, will be borne equally between the parties to the grievance; provided, however, that if the Impartial Arbitrator concludes that a party's case is frivolous, he may assess that party with some or all of the opposing party's costs. If the Impartial Arbitrator grants a money award, it shall be paid within thirty (30) days, or such other period as he may direct.

Hearings ordinarily will be transcribed unless the parties and MLBPA, with the concurrence of the Impartial Arbitrator, agree otherwise, or unless the Impartial Arbitrator so directs. Costs of the transcript, the making of which will be arranged by the Association, will be divided equally among the parties and MLBPA.

#### 7. Time Limits

When a dispute has not yet been noticed to the Impartial Arbitrator, the time limits of this Section 5(A) may be extended by the Association, upon good cause shown by either party. Such requests for an extension of time shall be in writing, and served on the opposing party. When a dispute has been noticed to the Impartial Arbitrator, the time limits of this Section may be extended by the Impartial Arbitrator, upon good cause shown by either party or the MLBPA. Such requests for an extension of time shall be in writing, and, if filed by the party, served on the opposing party and MLBPA or, if filed by the MLBPA, served on both parties.

#### B. Procedure for Resolving Certification Disputes Between Applicants for Certification and the MLBPA and Player Agents and the MLBPA

The following procedure shall apply to disputes between any applicant for certification and the MLBPA concerning a denial of certification and disputes between any Player Agent and the MLBPA concerning the MLBPA's revocation or suspension of, or other disciplinary action with respect to, that Player Agent's certification.

##### 1. Notice

In every instance in which the MLBPA (a) denies certification to an applicant therefore, (b) revokes or suspends a Player Agent's certification, or (c) takes other disciplinary action, including a written reprimand, with respect to a Player Agent's certification, the MLBPA shall serve upon the applicant or Player Agent, as the case may be, a Notice of such action. The Notice shall set forth: (1) the action being taken; (2) the specific conduct giving rise to the Notice;

and (3) the provisions of these Regulations found by the MLBPA to have been violated. The Notice shall be served upon the applicant or Player Agent by prepaid certified mail addressed to the applicant's or Player Agent's business office or, alternatively, may be hand-delivered to the applicant or Player Agent.

## 2. Appeal

The applicant or Player Agent upon whom the Notice has been served shall have thirty (30) days in which to appeal the MLBPA's action. The Appeal must be filed with the MLBPA, in an envelope marked "Agent Regulation Case," and shall admit or deny each of the facts set forth in the Notice, and shall also contain any facts, arguments or mitigating circumstances which the applicant or Player Agent wishes to state in his defense. The failure of an applicant or Player Agent to file a timely Appeal shall be deemed to constitute an admission of the charges and an acceptance of the action set forth in the Notice.

## 3. Effect of Appeal

In the case of a Notice involving a denial of certification, a timely filed Appeal ordinarily will not operate to stay the MLBPA's action; provided that where the MLBPA, either upon the basis of the Appeal itself or for other good cause, determines that it would be appropriate to do so, it may grant a provisional certification pending resolution of the dispute.\*\*

In the case of a Notice involving a revocation or suspension of certification, or other disciplinary action, a timely filed Appeal ordinarily will operate to stay the MLBPA's action; provided that where the MLBPA, upon the basis of an investigation disclosing conduct deemed to be of a serious nature, determines that it is appropriate to do so, it may immediately implement the action set forth in the Notice.

## 4. Arbitration

Upon receipt of a timely Appeal, the dispute shall be deemed submitted to impartial arbitration. Within seven (7) days of receipt of the Appeal, the parties - the applicant and the MLBPA or the Player Agent and the MLBPA - shall jointly request from the American Arbitration Association, a list containing the names of five (5) professional and skilled arbitrators who are members of the National Academy of Arbitrators. Within seven (7) days of receipt of the list, the parties shall select the Impartial Arbitrator of their dispute, by alternately striking names from the list until only one remains. Upon his selection, the Impartial Arbitrator shall set a date for the hearing. The hearing shall take place in New York City, or in such other city as the parties, with the concurrence of the Impartial Arbitrator, may agree upon, or the Impartial Arbitrator on his own motion may direct.

## 5. Conduct of Hearing

At the hearing the Association shall have the burden of proving the charges in its Notice. To the extent that sustaining a charge depends upon any finding of fact, the Association will satisfy its burden if substantial evidence on the record as a whole supports that finding. To the extent that sustaining an allegation depends upon a conclusion of law (e.g., whether certain conduct creates a potential conflict of interest), the Association's Notice will be affirmed unless the Impartial Arbitrator determines that the Association acted arbitrarily or capriciously.

At the hearing the Association and the applicant or Player Agent shall be afforded a full opportunity to present, through testimony or otherwise, any evidence relevant to the conduct of the applicant or Player Agent giving rise to the Notice. Each of the parties may appear with counsel or a representative of its choosing. The hearing shall be

transcribed and, to the extent deemed practicable by the Impartial Arbitrator, shall be conducted in accordance with the Voluntary Labor Arbitration Rules of the American Arbitration Association.

Upon close of the hearing, the Impartial Arbitrator will advise the parties whether he desires Briefs to be filed or whether he desires the parties to present their arguments orally. The Impartial Arbitrator shall fix the time the Briefs are to be filed or the time and place oral arguments are to be presented.

Within thirty (30) days after the receipt of Briefs or the presentation of oral arguments. The Impartial Arbitrator shall issue a decision either affirming, vacating or modifying the MLBPA's Notice. If the Impartial Arbitrator determines that the applicant or Player Agent has not engaged in prohibited conduct as set forth in the Notice, he shall issue an order dismissing it. If the Impartial Arbitrator determines the applicant or Player Agent has engaged in prohibited conduct as set forth in the Notice, he shall issue an order affirming the Association's proposed action unless he also determines that, in the particular circumstances of the case, the Association acted arbitrarily or capriciously.

The decision of the Impartial Arbitrator will constitute full, final and complete disposition of the dispute and will be binding upon the applicant or Player Agent involved and the MLBPA.

#### 6. Time Limits; Costs

Each of the time limits set forth in this Section may be extended by mutual agreement of the parties involved, or by the Impartial Arbitrator for good cause shown. Requests to the Impartial Arbitrator for an extension of time shall in all instances be in writing, shall state the bases therefore, and shall be served upon the opposing party. The fees and expenses of the Impartial Arbitrator and the cost of the transcript will be paid by the MLBPA. Each party will bear the costs of its own witnesses, counsel, etc.

\* A Player need not be under current contract with a Major League Baseball Club at the time a grievance related to him arises or at the time such grievance is initiated or processed.

\*\* The same effect shall apply to a Notice revoking a certification on the ground that the Player Agent has been found to have engaged in conduct warranting a denial of certification but which was unknown to the Association at the time it initially granted the certification.

### **SECTION 6:**

#### **EFFECTIVE DATE AND AMENDMENT**

These Regulations were enacted June 17, 1988 and have been amended from time to time thereafter.

These Regulations may be further amended periodically by the action of the Association's Executive Board.



## 美國職業籃球聯盟運動經紀人管理辦法

### T. NBPA AGENT REGULATIONS

#### **Introduction**

The Officers and Player Representatives of the National Basketball Players Association ("NBPA") hereby adopt the following Regulations Governing Player Agents who provide representation services to players (including rookies) by conducting individual contract negotiations and/or assisting or advising with respect to such negotiations with the employer/clubs of the National Basketball Association ("NBA"). These Regulations are adopted pursuant to the authority and duty conferred upon the NBPA as the exclusive bargaining representative of NBA players pursuant to Section 9(a) of the National Labor Relations Act, which provides in pertinent part:

Representatives designated or selected for the purposes of collective bargaining by the majority of the employees in a unit appropriate for such purposes, shall be the exclusive representatives for all the employees in such unit for the purposes of collective bargaining in respect to rates of pay, wages, hours of employment, or other conditions of employment.

In Article 23 ("Recognition" clause) of April, 1983 Collective Bargaining Agreement between the NBA and the Players Association, as amended effective February 1986, the parties to that Agreement have agreed as follows:

The NBA recognizes the Players Association as the exclusive collective bargaining representative of persons who are employed by NBA members as professional basketball players (and/or who become so employed at any time during the term of this Agreement); and the Players Association warrants that it is duly empowered to enter into this Agreement for and on behalf of such persons. The NBA and the Players Association agree that, notwithstanding the foregoing, the Players Association has delegated its authority to individual employees and prospective employees (including persons not previously employed as professional basketball players by NBA members), but only when they are acting on their own behalf or through agents certified by the Players Association, to bargain with clubs and to reach agreement upon the provisions of Player Contracts. The provisions of any such Player Contracts will be operative only as and to the extent that they are permitted by this Collective Bargaining Agreement.

Commencing March 7, 1986, the Players Association shall submit to the NBA and to each of its clubs a list of certified agents; that list shall be updated by the Players Association on a continuing basis. The NBA, in carrying out its reviewing authority with respect to individual Player Contracts, agrees to implement the following procedure:

Effective March 7, 1986, the NBA shall issue a directive to each of its clubs stating that: (a) the club shall not enter into any negotiations for player contracts unless (i) the player is represented by an agent whose name appears on the list of certified agents furnished such club by the Players Association, or (ii) the player is acting on his own behalf; and (b) each club, when submitting individual player contracts for approval by the NBA, shall provide the name of the player agent who negotiated the contract or state that the player acted on his behalf in the negotiations.

If, notwithstanding the foregoing, negotiations involving any team and a non-certified player agent take place and a contract is executed, that contract shall be deemed to be void.

#### **SECTION 1: SCOPE OF REGULATION**

A. No person (other than a player representing himself) shall be permitted to conduct individual contract negotiations on behalf of a player (including a rookie)\* and/or assist in or advise with respect to such negotiations with NBA clubs after the effective date of these Regulations unless he\*\* is (1) currently certified as a player agent pursuant to these Regulations, and (2) signs the standard form fee agreement with the player (See Section 4).

B. The activities or conduct of player agents that are governed by these Regulations include:

The providing of advice, counsel, information or assistance to players (including rookies)\*\*\* with respect to negotiating their individual contracts with clubs and/or thereafter in enforcing those contracts; the conduct of compensation negotiations with the clubs on behalf of individual players; and any other activity or conduct which directly bears upon the player agent's integrity, competence or ability to properly represent individual NBA players and the NBPA in individual contract negotiations.

C. All provisions of these Regulations, including this one, may be amended by the Officers and Player Representatives of the NBPA periodically as they deem appropriate.

\* Throughout these Regulations the term "rookie" shall mean any player who has not played in the NBA in any season prior to entering into his first contract with an NBA club.

\*\* Throughout these Regulations references to "he" or "his" shall apply equally to she/her.

\*\*\* For purposes of these Regulations all references to "players" also shall apply to "rookies", unless expressly stated otherwise.

## **SECTION 2:**

### **AGENT CERTIFICATION**

## **SECTION 3:**

### **STANDARD OF CONDUCT FOR PLAYER AGENTS IN PROVIDING SERVICES GOVERNED BY THESE REGULATIONS**

As described above, the objective of the NBPA in issuing these Regulations is to enable players to make informed selection of agents and to insure that the player agents shall provide to the individual players whom they represent in contract negotiations with NBA clubs effective representation at fair and reasonable rates that are uniformly applicable.

#### **A. General Requirements**

Consistent with this objective, a player agent shall be required to:

- (1) Disclose on his application and thereafter upon request of the Committee all information relevant to his or her qualifications to serve as a player agent, including, but not limited to, background, special training, experience in negotiations, past representation of professional athletes, and relevant business associations or memberships in professional organization;
- (2) Pay the annual agent fees no later than the first of July every year for the upcoming season. Any new agent certified after the first of January will be required to pay one-half the dues for that particular season. All agents must attend an NBPA seminar each year except when the Committee determines not to require the attendance of its experienced agents at any seminar;
- (3) Comply with the maximum fee schedule and all other provisions of these Regulations any amendments thereto;

- 
- (4) Advise a player and report to the NBPA any known violations by an NBA club of a player's individual contract;
- (5) Provide the NBPA a copy of any player compensation agreement you negotiated on his behalf with any NBA team within 48 hours after the contract is executed;
- (6) Provide on or before March 1, 1990, and on or before March 1 of each succeeding year, to each player who he represents, with a copy to the Association, an itemized statement covering the period January 1 through December 31 of the immediately prior year which separately sets forth both the fee charged to the player for, and any expenses incurred in connection with the performance of, the following services: (a) individual player salary negotiations, and/or grievance arbitration, (b) the management of the player's assets, (c) the provision to the player of financial, investment, legal, tax, and/or other advice, and (d) any other miscellaneous services;
- (7) Permit a person or firm authorized by a former or current player-client to conduct an audit upon request, of all relevant books and records relating to any services provided to that player;
- (8) Notify the NBPA promptly of any significant changes in your status relevant to your continuing to be certified as a player agent. Specifically, on or before July 1, 1989, you are required to notify the NBPA, in writing of:
- (a) Any change involving your employment status that has taken place since the filing of your application for certification;
- (b) Any change in the player(s) you represent that has taken place since the filing of your application for certification;
- (c) Any disciplinary proceeding that has been initiated against you, or any formal charge or complaint filed against you in your professional capacity since the filing of your application for certification.
- (9) Notify the NBPA, in writing, within thirty(30) days of any subsequent changes that occur in connection with any of the information referred to in subparagraph (8) above;
- (10) Provide on or before March 1, 1990 and thereafter, the Association (with a copy to each player that he currently represents) the information set forth in items 10-28 of the revised Application for Certification as listed below.

(11) Provide the Association with all materials that the Association deems relevant with respect to any investigation conducted pursuant to these Regulations and in all other respects cooperate fully with the Association.

## **B. Prohibited Conduct Subject to Discipline**

To further effectuate the objectives of these Regulations player agents are prohibited from:

- (a) Representing any player in individual contract negotiations with any club unless the agent (i) has a current certification, and (ii) has signed a standard player agent fee agreement with each such player;
- (b) Providing or offering a monetary inducement (other than a fee less than the maximum fee contained in the standard fee agreement established by these Regulations) to any player (including a rookie) or college athlete to induce or encourage that person to utilize his services;
- (c) Providing or offering money or any other thing of value to a member of a player's family or any other person for the purpose of inducing or encouraging the player to utilize his services or for the purpose of inducing or encouraging that person to recommend that a player (including a rookie) or college athlete utilize the services of the agent;
- (d) Providing materially false or misleading information to any player (including a rookie) or college athlete in the context of seeking to be selected as a player agent for that individual or in the course of representing that player as his agent;
- (e) Holding or seeking to hold, either directly or indirectly, a financial interest in any professional basketball team or in any other business venture that would create an actual conflict of interest or the appearance of a conflict of interest between the individual player and his agent;
- (f) Representing the General Manager or coach of any NBA team (or any other management representative who participates in the team's deliberations or decision concerning what compensation is to be offered individual players) in matters pertaining to his employment or any other matters in which he has any financial stake by or association with any NBA team;
- (g) Engaging in any other activity which creates an actual or potential conflict of interest with the effective representation of NBA players; provided that the representation of two

or more players on any one club shall not itself be deemed to be prohibited by this provision;

- (h) Soliciting or accepting money or anything of value from any NBA club in circumstances where to do so would create a conflict or an apparent conflict with the interests of any player he represents;
- (i) Negotiating and/or agreeing to any provision in a player contract which deprives that player of any benefit contained in any collectively bargained agreement between the NBA and the NBPA;
- (j) Negotiating and/or agreeing to any provision in a player contract which directly or indirectly violates any stated policies, rules, or requirements established by the NBPA;
- (k) Concealing material facts from any player whom the agent is representing which relate to the subject of the individual's contract negotiation;
- (l) Failing to advise the player and to report to the NBPA any known violations by an NBA club of a player's individual contract;
- (m) Engaging in unlawful conduct and/or conduct involving dishonesty, fraud, deceit, misrepresentation, or other conduct which reflects adversely on his or her fitness as a player agent or jeopardizes the effective representation of NBA players;
- (n) Breaching the provisions of the maximum fee schedule agreement that the agent is required to enter into pursuant to these Regulations; provided, however, that grounds for discipline shall not exist when, in the circumstances of a particular case, there was a reasonable basis for doubting whether the agent's conduct was in breach of the contract;
- (o) Indirectly circumventing the fee limits of the standard form maximum fee agreement by knowingly and intentionally increasing the fees that he had charged or otherwise would have charged the player for other services, including but not limited to, financial consultation, advice concerning money management, and/or negotiating endorsement agreements on behalf of players;
- (p) Violating the provisions of the Standard Player Agreement whereby the agent agrees to resolve all disputes involving the meaning, interpretation, application or enforcement of that agreement exclusively through arbitration and not to initiate any lawsuit for breach of contract against the player; and,

(q) Violating any of the requirements of Section 3(A)(1-11) or Section 4(A).

A player agent who engages in any prohibited conduct defined above shall be subject to discipline in accordance with the procedures of Section 6 of these Regulations.

### **C. Miscellaneous**

In addition to refraining from the foregoing prohibited conduct, the NBPA further expects that every agent will carry out the representational services covered by these Regulations with the highest degree of professional competence and integrity. In this connection, the NBPA likewise expects that to achieve and maintain high quality performances every player agent, at a minimum, will take the necessary steps to become knowledgeable about the NBPA's structure, the economics of the industry, applicable collective bargaining agreements, basic negotiating techniques, and all areas of the law relevant to his professional duties. If, after these Regulations become effective, the Committee determines that there is a need to impose additional requirements with respect to the quality of agent performance, the Committee reserves the right to amend these Regulations accordingly.

## **SECTION 4:**

### **AGREEMENTS BETWEEN PLAYER AGENTS AND PLAYERS; MAXIMUM FEES**

#### **A. Standard Form**

To qualify to perform the services of a player agent under these Regulations, a person must satisfy two requirements: (1) He/She must be certified; and (2) he/she must have signed a NBPA standard form written agreement with the player. Retyped contracts will not be accepted.

A copy of the executed agreement shall be sent by prepaid certified mail by the player agent to the NBPA Committee within five (5) days of execution.

Once the agent satisfies the two prerequisites stated above, he shall be authorized to function as a player agent under these Regulations.

Any agreement between a player agent and a player entered into after the effective date of these Regulations which is not in writing or which does not meet the requirements of these Regulations shall be of no force and effect, and no player agent shall have the right to

assert any claim against the player for compensation on the basis of such purported contract.

Any agreement entered into after the effective date of these Regulations shall include a provision whereby either party may terminate that agreement upon fifteen (15) days written notice to the other party. A copy of the written termination must be sent to the NBPA.

## **B. Players Agent's Compensation**

The maximum fees which the player agent may charge or collect shall be as follows:

(1) If the player agent negotiates an agreement whereby the player receives only the minimum compensation under an NBA-NBPA Collective Bargaining Agreement applicable for the playing season or seasons covered by the individual contract, the agent shall receive a fee of two percent (2%) of the compensation received by the player for each such season, unless the player and his agent have agreed to a lesser percent (%) or amount.

(2) If the player agent negotiates a contract whereby the compensation the individual player agent receives is in excess of the minimum compensation applicable under the NBA-NBPA Collective Bargaining Agreement for one or more playing seasons, the agent shall receive a fee of four percent (4%) of the compensation negotiated for the player for each playing season, unless the player and his agent have agreed to a lesser percent (%) or amount.

In computing the maximum allowable fee, the term "compensation" shall include base salary, signing bonus and any performance bonus actually received by the player,\* no other benefits negotiated on behalf of the individual player shall be taken into consideration - including, but not limited to, the value of the personal loan, an insurance policy, an automobile, or a residence, etc.\*\* Any portion of a fee based on player compensation that is unascertainable at the time the player contract is negotiated (e.g., a performance bonus) shall not be collected by the agent until the player has received such compensation.

It is the intent of these Regulations that the player agent shall not be entitled to receive any fee for his services until the player receives the compensation upon which the fee is based. Consistent with this objective, a player agent is prohibited from including any provision in a fee agreement with a player whereby the player becomes obligated to make any fee payment to the agent in advance of the player's receipt of the compensation upon



which the fee is based. However, in promulgating these Regulations the NBPA recognizes that in certain circumstances a player may decide that it is in his best interest to pay his agent's fee in advance of the receipt of any compensation - whether it be his salary for the current playing season or deferred compensation.\*\*\* Accordingly, it is the intent of these Regulations that an option be accorded to the player to make advance fee payments to his agent if the player chooses to do so, in any such situation the agent is authorized to accept the advance payment.

### **C. Effective Date and Existing Agreements**

Effective March 7, 1986, any player agent who **thereafter** wishes to provide representational services to any player in connection with that player's contract negotiations with any NBA team commencing with the 1986-1987 playing seasons must comply with the maximum fee schedule requirements set forth above.

If prior to March 7, 1986, the agent has entered into an agreement with any player providing a fee schedule for the agent's performance of services relating to contract negotiations and as a result of the agent's services the player and an NBA team have executed a contract on or before March 6, 1986 which covers playing season 1986-1987 or thereafter, that fee schedule shall remain in full force and effect for the duration of that agreement; provided, however, that the player shall have the right to terminate the agent's future services upon written notice in accordance with the standard player agent agreement.

If a player agent and a player entered into an agreement prior to March 7, 1986, whereby the player agreed to utilize the services of that agent relating to contract negotiations for one or more playing seasons at a specified fee but no written contract between the player and an NBA team has been executed as of March 7, 1986, (the effective date of these Regulations) the player shall have the right to terminate the agent's future services upon written notice in accordance with the standard player agent agreement; provided however, if the player exercises his option to terminate and thereafter enters into a compensation agreement with an NBA club, the player shall be obligated to compensate his former agent for the reasonable value of his services computed on the basis of the fee schedule set forth in Regulations. To the extent the latter fee schedule provides the former agent a lesser fee than he might have received under his agreement with the player, that agreement shall be deemed to be superseded by and modified in accordance with these Regulations.

Any dispute covering the proper application of these Regulations to any existing agreement between a player and his agent shall be subject to the arbitration procedure set forth in Section 5 herein, which shall constitute the exclusive method for the resolution thereof.

Any provision for fees in any agreement between an agent and a player in effect as of March 6, 1986, or entered into anytime thereafter which relates to any service other than negotiating player contracts or assisting in or advising with respect to such negotiations (e.g., financial consulting or money management services), shall be considered severable from the fee provisions of this section.

\* For example, if the individual player contract provides for \$70,000 in compensation for playing seasons 1985-1986 (the minimum under the NBA-NBPA Collective Bargaining Agreement) \$100,000 in compensation for playing season 1986-1987, and \$120,000 in compensation for playing season 1987-1988 (plus a performance bonus that yields \$25,000 by the completion of the 1987-1988), the maximum fee to which the agent is entitled shall be 2% for the 1985-1986; \$4,000 for the 1986-1987; and \$5,800 for 1987-1988, provided that \$1,000 (i.e., 4% of the performance bonus actually earned) of the \$5,800 is not payable to the agent until the bonus has been received by the player.

\*\* The amount of the agent's fee shall not be affected by the fact that the player receives a guaranteed contract from an NBA club.

\*\*\* With respect to deferred compensation, the agent shall only be entitled to a fee based on the present value of that compensation.

## **SECTION 5: ARBITRATION PROCEDURES**

### **Introduction**

In establishing this new system for regulating agents it is the intention of the NBPA that the arbitration process shall be the exclusive method for resolving any and all disputes that may arise from denying certification to an agent or from the interpretation, application or enforcement of these Regulations and the resulting fee agreements between player agents and individual players. This will insure that those disputes - which involve essentially internal matters concerning the relationship between individual players, the NBPA in its capacity as their exclusive bargaining representative, and player agents performing certain delegated representative functions relating particularly to individual player compensation

negotiations - will be handled and resolved expeditiously by the decision-maker established herein, without need to resort costly and time-consuming formal adjudication.

The provisions of this section shall apply with to two types of disputes that may arise under these Regulations;

- (1) The Committee on Agent Regulation denies an Application for Certification and the applicant wishes to appeal from that action; and,
- (2) a dispute arises with respect to the meaning, interpretation, or enforcement of a fee agreement (described in Section 4) entered into between a player and his agent.

With respect to any dispute that may arise pursuant to paragraph (1) above, the procedure for filing an appeal and invoking arbitration is set forth in these Regulations at Section 2(D). Once arbitration has been invoked, the procedure set forth in subparagraphs D-F, below, shall apply.

With respect to any dispute that may rise pursuant to paragraph (2) above, the following procedures shall apply:

**A. Filing**

The arbitration of a dispute under subparagraph (2) above shall be initiated by the filing of a written grievance either by the player or his agent.

Any such grievance must be filed within thirty (30) days from the date of the occurrence of the event upon which the grievance is based or within thirty (30) days from the date on which the facts of the matter become known or reasonably should have become known to the grievant or within thirty (30) days from the effective date of these Regulations, whichever is later. A player need not be under contract to an NBA club at the time a grievance relating to him hereunder arises or at the time such grievance is initiated or processed.

A player may initiate a grievance against a player agent if he (i) sends the written grievance by prepaid certified mail to the player agent's business address or by personal delivery at such address, and (ii) sends a copy to the NBPA. A player agent may initiate a grievance against a player if he (i) sends a written grievance by prepaid certified mail to the player or by personal delivery of the grievance to the player, and (ii) furnishes a copy thereof to the NBPA. The written grievance shall set forth in plain and understandable

terms the facts and circumstances giving rise to the grievance, the provision(s) of the agreement between the player and his agent alleged to have been violated, and the relief sought.

**B. Answer**

The party against whom a grievance has been filed ("the respondent") shall answer the grievance in writing by certified mail or personal delivery within thirty (30) calendar days of receipt of the grievance. The Answer shall admit or deny the facts alleged in the grievance and shall also briefly set forth the reasons why the respondent believes the grievance should be denied. The respondent must also provide a copy of his Answer to the NBPA at the same time. Once the Answer is filed, the NBPA shall promptly provide the Arbitrator with copies of the grievance and Answer and all other relevant documents. If an Answer is not filed within this time limit, the Arbitrator, in his discretion, may issue an order where appropriate, granting the grievance and the requested relief upon satisfactory proof of the claim.

**C. Arbitrator**

The NBPA has selected a skilled and experienced person to serve as an outside impartial Arbitrator for all cases arising hereunder.

**D. Hearing**

The Arbitrator shall schedule a hearing on the dispute in New York City, except that the parties may mutually agree on Chicago or Los Angeles. At such hearing, the parties - i.e., the player and his agent\* - may appear in person or by counsel or other representative. The parties to the dispute and the NBPA, as well, will have the right to present, by testimony or otherwise, any evidence relevant to the grievance. Within thirty (30) days after the close of the hearing, the Arbitrator shall issue a written award. That award shall constitute full, final and complete resolution of the grievance, and will be binding upon the player and the player agent involved. Given the uniquely internal nature of any such dispute that may be presented to the Arbitrator, it is the NBPA's intention that an award issued by the Arbitrator not be subject to judicial review on any grounds.

**E. Costs**

Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel. Costs of arbitration, including the fees and expenses of the Arbitrator, will be borne equally between the parties

to the grievance; provided, however, that the Arbitrator may assess some or all of a party's costs to an opposing party if he deems a party's conduct to be frivolous. If the Arbitrator grants a money award, it shall be paid within ten (10) days.

**F. Time Limits**

The time limits of this Section may be extended by written agreement of the parties.

\* In an appeal from a denial of certification the parties will be the player agent and the Committee on Agent Regulation.

**SECTION 6:  
OVERSIGHT AND COMPLIANCE PROCEDURE**

**A. Disciplinary Committee**

In addition to performing the function of reviewing and acting upon all Applications for Certification, the Committee on Agent Regulation also shall serve as the Disciplinary Committee. In the latter capacity, it shall have the authority and responsibility of initiating and then presenting disciplinary cases against player agents who engage in prohibited conduct as defined in Section 3, B(a) - (q), above. In carrying out this function the Committee also will have the assistance of its outside legal counsel.

**B. Complaint; Filing**

Disciplinary proceedings against any certified player agent shall be initiated by the filing of a written complaint against the agent by the Disciplinary Committee when it has reasonable cause to believe that the player agent has engaged in or is engaging in prohibited conduct. The Disciplinary Committee may act on the basis of its own knowledge or on the basis of information obtained from any person having knowledge of the action or conduct of the player agent in question, including, but not limited to, players, NBPA staff, or other persons associated with professional or intercollegiate basketball. The Complaint shall be sent to the player agent by prepaid certified mail addressed to the agent's business office, or may be hand-delivered to the agent personally at his business address. The Complaint shall set forth the specific action or conduct giving rise to the Complaint and cite the Regulation(s) alleged to have been violated.

A Complaint must be filed by the Disciplinary Committee within six (6) months from the date of the occurrence which gave rise to the Complaint, or within six (6) months from the

date on which the information sufficient to create reasonable cause became known or reasonably should have become known to the Disciplinary Committee, whichever is later.

### **C. Answer**

The player agent against whom the Complaint has been filed shall have twenty (20) days in which to file a written Answer to the Complaint. Such Answer shall be sent by prepaid certified mail to the Disciplinary Committee at the offices of the NBPA. The Answer must admit or deny the facts alleged in the Complaint, and shall also assert any facts or arguments which the player agent wishes to state in his defense.

### **D. Proposed Disciplinary Action**

Within thirty (30) days after receipt of the Answer, the Disciplinary Committee shall inform the player agent in writing (by prepaid certified mail) of the nature of the discipline, if any, which the Committee proposes\* to impose, which discipline may include one or more of the following:

- (1) Issuance by the Committee of an informal order of reprimand to be retained in the player agent's file at the Committee's offices;
- (2) Issuance of a formal letter or reprimand which may be made public;
- (3) Suspending a player agent's certified status for a specified period of time during which he is prohibited from representing the NBPA in conducting individual contract negotiations for any NBA player or assisting in or advising with respect to such negotiations; and
- (4) Revocation of the player agent's Certification hereunder.

### **E. Appeal**

The player agent against whom a Complaint has been filed under this Section may appeal the Disciplinary Committee's proposed disciplinary action to the outside arbitrator by filing a written Notice of Appeal with the arbitrator within twenty (20) days following his receipt of notification of the proposed disciplinary action.

Within thirty (30) days of receipt of the Notice of Appeal, the arbitrator shall set a time and place for a hearing on the appeal, which hearing shall take place in New York City, unless the parties mutually agree upon Chicago or Los Angeles.

The failure of a player agent to file a timely appeal shall be deemed to constitute an acceptance of the proposed discipline which shall then be promptly administered.

#### **F. Conduct of Hearing**

At the hearing of any appeal, the Committee shall have the burden of proving the allegations of its Complaint. The Committee and the player agent shall be afforded a full opportunity to present, through testimony or otherwise, its evidence pertaining to the action or conduct of the player agent alleged to be prohibited by the Regulations. The hearing shall be conducted in accordance with the Voluntary Labor Arbitration Rules of the American Arbitration Association. Each of the parties may appear with counsel or a representative of its choosing. The hearing will be transcribed.

At the close of the hearing or within thirty (30) days thereafter, the Arbitrator shall issue a decision on the appeal, which decision shall either affirm, vacate or modify the proposed action of the Disciplinary Committee. The arbitrator shall decide two issues: **first**, whether the agent has engaged in or is engaging in prohibited conduct as alleged by the Committee; and **second**, if so, whether the discipline proposed by the Committee is reasonable in the circumstances of the case under review. If he decides both questions affirmatively, he shall issue an order affirming the proposed discipline; if he decides that the player agent has not engaged in any prohibited conduct; the Arbitrator shall issue an order vacating the proposed discipline and dismissing the case; and, if he decides the first question affirmatively but concludes that he proposed penalty is unreasonable, the Arbitrator shall issue an order modifying the penalty (provided, however, that no modification can result in the imposition of more severe discipline than that proposed by the Committee).

#### **G. Time Limits; Cost**

Each of the time limits sets forth in this Section may be extended by mutual written agreement of the parties involved. The fees and expenses of the Arbitrator will be paid by the NBPA. Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel, etc.

\* If the Committee already has invalidated the agent's certification (see asterisk[\*] at section 2, the same appeal procedure as contained herein shall apply.

#### **SECTION 7: EFFECTIVE DATE; AMENDMENT**

These Regulations shall become effective on March 1, 1990. These Regulations may be amended periodically by the action of the Officers of the NBPA and the Player Representatives.



# 美國職業足球聯盟運動經紀人管理辦法

## NFLPA AGENT REGULATIONS

### INTRODUCTION

In 1994, the Officers and Player Representatives of the National Football League Players Association (“NFLPA”) adopted the NFLPA Regulations Governing Contract Advisors (“Regulations”) for persons who desired to provide representation services to players (including rookies) by conducting individual contract negotiations and/or assisting in or advising with respect to such negotiations with the member Clubs of the National Football League (“NFL”). Periodically since 1994, these Regulations have been amended by our Board of Player Representatives and the amendments are reflected herein. These Regulations were adopted and amended pursuant to the authority and duty conferred upon the NFLPA as the exclusive collective bargaining representative of NFL players pursuant to Section 9(a) of the National Labor Relations Act, which provides in pertinent part:

Representatives designated or selected for the purposes of collective bargaining by the majority of the employees in a unit appropriate for such purposes, shall be the exclusive representatives of all the employees in such unit for the purposes of collective bargaining in respect to rates of pay, wages, hours of employment, or other conditions of employment.

The authority and duty to promulgate these Regulations are also contained in the 1993 Collective Bargaining Agreement (CBA) between the NFL and the NFLPA, which states as follows:

[T]he National Football League Players Association... is recognized as the sole and exclusive bargaining representative of present and future employee players in the NFL in a bargaining unit described as follows: 1. All professional football players employed by a member club of the National Football League; 2. All professional football players who have been previously employed by a member club of the National Football League who are seeking employment with an NFL Club; 3. All rookie players once they are selected in the current year’s NFL College Draft; and 4. All undrafted rookie players once they commence negotiation with an NFL Club concerning employment as a player.

Article VI, Section 1 of the 1993 Collective Bargaining Agreement as amended further provides, among other things, that:

The NFLMC [National Football League Management Council] and the Clubs recognize that the NFLPA regulates the conduct of agents who represent players in individual contract negotiations with Clubs. The NFLMC and the Clubs agree that the Clubs are prohibited from engaging in individual contract negotiations with any agent who is not listed by the NFLPA as being duly certified by the NFLPA in accordance with its role as exclusive bargaining agent for NFL players. The NFLPA shall provide and publish a list of agents who are currently certified in accordance with its agent regulation system, and shall notify the NFLMC and the Clubs of any deletions or additions to the list pursuant to its procedures. The NFLPA agrees that it shall not delete any agent from its list until that agent has exhausted the opportunity to appeal the deletion to a neutral arbitrator pursuant to its agent regulation system, except: (i) where an agent has failed to pass a written examination given to agents by the NFLPA; or (ii) in extraordinary circumstances where the NFLPA’s investigation discloses that the agent’s conduct is of such a serious nature as to justify

immediately invalidating the agent’s certification. The NFLPA shall have sole and exclusive authority to determine the number of agents to be certified, and the grounds for withdrawing or denying certification of an agent. The NFLPA agrees that it will not discipline, dismiss or decertify agents based upon the results they achieve or do not achieve in negotiating terms or conditions of employment with NFL Clubs.

The NFL, consistent with the Clubs’ obligation to deal only with NFLPA-certified agents, has further agreed that:

[T]he Commissioner shall disapprove any NFL Player Contract(s) between a player and a Club unless such player: (a) is represented in the negotiations with respect to such NFL Player Contract(s) by an agent or representative duly certified by the NFLPA in accordance with the NFLPA agent regulation system and authorized to represent him; or (b) acts on his own behalf in negotiating such NFL Player Contract(s)....

[T]he NFL shall impose a fine of \$10,000 upon any Club that negotiates any NFL Player Contract(s) with an agent or representative not certified by the NFLPA in accordance with the NFLPA agent regulation system if, at the time of such negotiations, such Club either (a) knows that such agent or representative has not been so certified or (b) fails to make reasonable inquiry of the NFLPA as to whether such agent or representative has been so certified. Such fine shall not apply, however, if the negotiation in question is the first violation of this Article by the Club during the term of this Agreement.

Persons serving or wishing to serve as the NFLPA’s “agent” pursuant to these provisions of the CBA, which persons are herein referred to as “Contract Advisors,” shall be governed by these Regulations.

**SECTION 1 - SCOPE OF REGULATIONS**

**A. Persons Subject to Regulations**

No person (other than a player representing himself) shall be permitted to conduct individual contract negotiations on behalf of a player\* and/or assist in or advise with respect to such negotiations with NFL Clubs after the effective date of these Regulations unless he/she is (1) currently certified as a Contract Advisor pursuant to these Regulations; (2) signs a Standard Representation Agreement with the player (See Section 4; Appendix D); and (3) files a fully executed copy of the Standard Representation Agreement with the NFLPA, along with any contract(s) between the player and the Contract Advisor for other services to be provided.

**B. Activities Covered**

The activities of Contract Advisors which are governed by these Regulations include: the providing of advice, counsel, information or assistance to players with respect to negotiating their individual contracts with Clubs and/or thereafter in enforcing those contracts; the conduct of individual compensation negotiations with the Clubs on behalf of players; and any other activity or conduct which directly bears upon the Contract Advisor’s integrity, competence or ability to properly represent individual NFL players and the NFLPA in individual contract negotiations, including the handling of player funds, providing tax counseling and preparation services, and providing financial advice and investment services to individual players.

**C. Amendments**

These Regulations may be amended from time to time by the Officers and Board of Player Representatives of the NFLPA in their sole discretion.

\* For purposes of these Regulations, the term “player” shall mean anyone eligible to play in the National Football League, including a player about to enter his rookie season in the NFL.

## **SECTION 2 - CERTIFICATION**

### **SECTION 3 - STANDARD CODE OF CONDUCT FOR CONTRACT ADVISORS**

The objective of the NFLPA in implementing these Regulations is to enable players to make an informed selection of a Contract Advisor and to help assure that the Contract Advisor will provide effective representation at fair, reasonable, and uniformly applicable rates to those individual players he/she represents, and to avoid any conflict of interest which could potentially compromise the best interests of NFL players.

#### **A. General Requirements**

Consistent with this objective, a Contract Advisor shall be required to:

1. Disclose on his/her Application and thereafter upon request of the NFLPA all information relevant to his/her qualifications to serve as a Contract Advisor, including, but not limited to, background, special training, experience in negotiations, past representation of professional athletes, and relevant business associations or memberships in professional organizations;
2. Pay an application fee pursuant to Section 2 above unless waived;
3. Pay the annual fee in a timely manner as established by the Board of Player Representatives;
4. Attend an NFLPA seminar on individual contract negotiations each year;
5. Comply with the maximum fee schedule and all other provisions of these Regulations and any amendments thereto;
6. Execute and abide by the printed Standard Representation Agreement with all players represented and file with the NFLPA a copy of that fully executed Agreement along with any other contract(s) for additional services that the Contract Advisor has executed with the player. If the Contract Advisor and player enter into any other agreement(s) subsequent to the execution of the Standard Representation Agreement, the Contract Advisor shall submit a copy of such agreement(s) to the NFLPA within fourteen (14) days of the execution of such additional agreement(s). If the Contract Advisor is unable to file a signed Standard Representation Agreement because of a failure or refusal by the player to sign such an agreement, the Contract Advisor may file a signed affidavit, with a copy to the player, detailing his/her efforts to obtain the player's signature. Such affidavit shall serve as a means of avoiding discipline for violation of this Section 3A(6), if submitted in good faith by the Contract Advisor, but shall not operate as an agreement between the Contract Advisor and player;
7. Advise the affected player and report to the NFLPA any known violations by an NFL Club of a player's individual contract or of his rights under any applicable Collective Bargaining Agreement;
8. Sign and provide the NFLPA and the club with a copy of any player contract negotiated with that club within 48 hours after the contract is executed (Contract shall be sent by facsimile or overnight mail);
9. Provide on or before May 1 each year, to every player who he/she represents, with a copy to the NFLPA, an itemized statement covering the period beginning March 1 of the prior year through February 28 or 29 of that year, which separately sets forth both the fee charged to the player for, and any expenses incurred in connection with, the performance of the following services:

- (a) individual player salary negotiations,
  - (b) management of the player's assets,
  - (c) financial, investment, legal, tax and/or other advice to the player, and
  - (d) any other miscellaneous services;
10. Permit a person or firm authorized by a former or current player-client to conduct an audit of all relevant books and records pertaining to any services provided to that player;
  11. Complete a notarized updated Application for Certification on or before an annual date to be determined by the NFLPA. A failure to comply with this Section 3A(11) shall result in immediate suspension of the Contract Advisor's Certification.
  12. For those Contract Advisors who are Member Contract Advisors as of the effective date of these Regulations, and who apply for Certification pursuant to Section 2B above, provide to each player that Contract Advisor currently represents on or before February 1, 1995, a copy of his/her revised Application for Certification as submitted to the NFLPA;
  13. Provide the NFLPA with all materials that the NFLPA deems relevant with respect to any investigation conducted pursuant to these Regulations and in all other respects cooperate fully with the NFLPA;
  14. Fully comply with applicable state and federal laws;
  15. Become and remain sufficiently educated with regard to NFL structure and economics, applicable Collective Bargaining Agreements and other governing documents, basic negotiating techniques, and developments in sports law and related subjects. To ascertain whether the Contract Advisor is sufficiently educated with regard to the above-related subjects, the NFLPA may require a Contract Advisor to pass a Contract Advisor examination. A failure to pass an examination administered pursuant to this Section 3(A)(15) shall result in immediate suspension of the Contract Advisor's Certification pursuant to Section 6(B). Such suspension shall run until the Contract Advisor passes the next examination given, but in no event shall the suspension be for less than one (1) year;
  16. Disclose in an addendum attached to the Standard Representation Agreement between the Contract Advisor and player, the names and current positions of any NFL management personnel or coaches whom Contract Advisor represents or has represented in matters pertaining to their employment by or association with any NFL club;
  17. Act at all times in a fiduciary capacity on behalf of players.

**B. Prohibited Conduct**

Contract Advisors are prohibited from:

1. Representing any player in individual contract negotiations with any Club unless he/she (i) is an NFLPA Certified Contract Advisor; (ii) has signed the Standard Representation Agreement with such player; and (iii) has filed a copy of the Standard Representation Agreement with the NFLPA along with any other contract(s) or agreement(s) between the player and the Contract Advisor;

2. Providing or offering money or any other thing of value to any player or prospective player to induce or encourage that player to utilize his/her services;
3. Providing or offering money or any other thing of value to a member of the player's or prospective player's family or any other person for the purpose of inducing or encouraging that person to recommend the services of the Contract Advisor;
4. Providing materially false or misleading information to any player or prospective player in the context of recruiting the player as a client or in the course of representing that player as his Contract Advisor;
5. Representing or suggesting to any player or prospective player that his/her NFLPA Certification is an endorsement or recommendation by the NFLPA of the Contract Advisor or the Contract Advisor's qualifications or services;
6. Directly or indirectly borrowing money from any player (whether or not the player is a client), either by receiving the funds directly from the player or by the player providing collateral for or agreeing to guarantee a loan to the Contract Advisor by another party;
7. Holding or seeking to hold, either directly or indirectly, a financial interest in any professional football club or in any other business entity when such investment could create an actual conflict of interest or the appearance of a conflict of interest in the representation of NFL players;
8. Engaging in any other activity which creates an actual or potential conflict of interest with the effective representation of NFL players;
9. Soliciting or accepting money or anything of value from any NFL Club in a way that would create an actual or apparent conflict with the interests of any player that the Contract Advisor represents;
10. Negotiating and/or agreeing to any provision in a player contract which deprives or purports to deprive that player of any benefit contained in any collectively bargained agreement between the NFL and the NFLPA or any other provision of any applicable documents which protect the working conditions of NFL players;
11. Negotiating and/or agreeing to any provision in any agreement involving a player which directly or indirectly violates any stated policies or rules established by the NFLPA;
12. Concealing material facts from any player whom the Contract Advisor is representing which relate to the subject of the player's individual contract negotiation;
13. Failing to advise the player and to report to the NFLPA any known violations by an NFL Club of a player's individual contract;
14. Engaging in unlawful conduct and/or conduct involving dishonesty, fraud, deceit, misrepresentation, or other activity which reflects adversely on his/her fitness as a Contract Advisor or jeopardizes his/her effective representation of NFL players;
15. Failure to comply with the maximum fee provisions contained in Section 4 of these Regulations;
16. Circumventing the maximum fee provisions contained in Section 4 of these Regulations by knowingly and intentionally increasing the fees that Contract Advisor charges or otherwise would have charged the player for other services including, but not limited to, financial consultation, money management, and/or negotiating player endorsement agreements;

17. Failing to provide to each player represented and the NFLPA the annual statements required by Section 3(A)(9) of these Regulations and/or failing to provide the NFLPA copies of all agreements between the Contract Advisor and each player as required by Section 3(A)(6) of these Regulations;
18. Filing any lawsuit or other proceeding against a player for any matter which is subject to the exclusive arbitration provisions contained in Section 5 of these regulations;
19. Violating the confidentiality provisions of the National Football League Policy and Program for Substances of Abuse. The NFLPA Executive Director in consultation with the Disciplinary Committee may fine a Contract Advisor in accordance with the terms of the National Football League Policy and Program for Substances of Abuse. Such fine, if imposed, shall be in addition to, and not a substitute for, discipline which may be imposed pursuant to Section 6 of these Regulations;
20. Failing to disclose in writing to any player represented by Contract Advisor any fee paid or received by Contract Advisor to or from a third party in return for providing services to that player;
21. (a) Initiating any communication, directly or indirectly, with a player who has entered into a Standard Representation Agreement with another Contract Advisor and such Standard Representation Agreement is on file with the NFLPA if the communication concerns a matter relating to the:
  - (i) Player's current Contract Advisor;
  - (ii) Player's current Standard Representation Agreement;
  - (iii) Player's contract status with any NFL Club(s); or
  - (iv) Services to be provided by prospective Contract Advisor either through a Standard Representation Agreement or otherwise.

(b) If a player, already a party to a Standard Representation Agreement, initiates communication with a Contract Advisor relating to any of the subject matters listed in Section 3(B)(21)(a) the Contract Advisor may continue communications with the Player regarding any of those matters.

(c) Section 3(B)(21) shall not apply to any player who has less than sixty (60) days remaining before his NFL Player Contract expires, and he has not yet signed a new Standard Representation Agreement with a Contract Advisor within the sixty (60) day period.

(d) Section 3(B)(21) shall not prohibit a Contract Advisor from sending a player written materials which may be reasonably interpreted as advertising directed at players in general and not targeted at a specific player.
22. Conditioning the signing of a Standard Representation Agreement upon the signing of a contract for other services or the performance of other services by the Contract Advisor or any affiliated entity; or conditioning the signing of a contract for other services or the performance of other services by the Contract Advisor or any affiliated entity upon the signing of a Standard Representation Agreement.
23. Attempting to circumvent or circumventing relevant portions of Section 4(B)(5);
24. Affiliating with or advising players to use the services of a person who is not an NFLPA Registered Player Financial Advisor for purposes of providing financial advice to the player; or acting as a "Financial Advisor" and/or providing "Financial Advice" to an NFL player as those terms are defined in the NFLPA Regulations and Code of Conduct Governing Registered Player Financial Advisors, without first becoming a Registered

Player Financial Advisor pursuant to the NFLPA Regulations and Code of Conduct Governing Registered Player Financial Advisors;

25. Entering into any business relationship with another Contract Advisor to share fees and/or provide negotiation services for players during a time period commencing when a Disciplinary Complaint has been filed against such Contract Advisor pursuant to Section 6 of these Regulations and ending when disciplinary sanctions become final or, if the sanctions include a suspension or revocation of Certification, at the end of the period of the suspension or revocation of Certification, whichever is later;
26. Directly or indirectly soliciting a prospective rookie player for representation as a Contract Advisor (A “rookie” shall be defined as a person who has never signed an NFL Player Contract) if that player has signed a Standard Representation Agreement prior to a date which is thirty (30) days before the NFL Draft and if thirty (30) days have not elapsed since the Agreement was signed and filed with the NFLPA;
27. Violating any other provision of these Regulations.

A Contract Advisor who engages in any prohibited conduct as defined above shall be subject to discipline in accordance with the procedures of Section 6 of these Regulations.

#### **SECTION 4 - AGREEMENTS BETWEEN CONTRACT ADVISORS AND PLAYERS; MAXIMUM FEES**

##### **A. Standard Form**

Any agreement between a Contract Advisor and a player entered into after the effective date of these Regulations, which is not in writing in the pre-printed form attached hereto as Appendix D or which does not meet the requirements of these Regulations, shall not be enforceable against any player and no Contract Advisor shall have the right to assert any claim against the player for compensation on the basis of such a purported contract.

##### **B. Contract Advisor’s Compensation**

1. The maximum fee which may be charged or collected by a Contract Advisor shall be three percent (3%) of the “compensation” (as defined within this Section) received by the player in each playing season covered by the contract negotiated by the Contract Advisor.
2. The Contract Advisor and player may agree to any fee which is less than the maximum fee set forth in (1) above.
3. As used in this Section 4(B), the term “compensation” shall be deemed to include only salaries, signing bonuses, reporting bonuses, roster bonuses, and any performance incentives earned by the player during the term of the contract (including any option year) negotiated by the Contract Advisor. For example, and without limitation, the term compensation shall not include any “honor” incentive bonuses (e.g. ALL PRO, PRO BOWL, Rookie of the Year), or any collectively bargained benefits or other payments provided for in the player’s individual contract.
4. A Contract Advisor is prohibited from receiving any fee for his/her services until and unless the player receives the compensation upon which the fee is based. However, these Regulations recognize that in certain circumstances a player may decide that it is in his best interest to pay his Contract Advisor’s fee in advance of the receipt of any deferred compensation from his NFL club. Accordingly, a player may enter into an

agreement with a Contract Advisor to pay the Contract Advisor a fee advance on deferred compensation due and payable to the player. Such fee advance may only be collected by the Contract Advisor after the player has performed the services necessary under his contract to entitle him to the deferred compensation. Further, such an agreement between a Contract Advisor and a player must be in writing, with a copy sent by the Contract Advisor to the NFLPA.

For purposes of determining the fee advance, the compensation shall be determined to be an amount equal to the present value of the deferred player compensation. The rate used to determine the present value of the deferred compensation shall be the rate used in Article XXIV, Section 7(a)(ii) of the 1993 CBA.

5. A Contract Advisor who is found to have violated Section 3(B)(2) or (3) of these Regulations shall not be entitled to a fee for services provided to a player who was the subject of an improper inducement under Section 3(B)(2) or (3). In the event that the Contract Advisor collects any fees from the player before a finding of such violation, he/she shall be required to reimburse the player for such fees. If the improper inducement was a loan of money or property which was to be repaid or returned to the Contract Advisor, the money or property need not be repaid or returned by the player who was the subject of the improper inducement under Section 3(B)(2) or (3). This Section 4(B)(5) shall not be subject to any waiver by player, and any attempt by a Contract Advisor to circumvent this provision shall subject the Contract Advisor to discipline under these Regulations. Nothing in this subsection shall preclude the NFLPA from disciplining a Contract Advisor who violates Section 3(B)(2) or (3), it being intended that the forfeiture of fees and/or loaned money or property be in addition to any discipline imposed under these Regulations.

### **C. Existing Agreements**

Any agreement in existence between an NFL player and a Contract Advisor as of the effective date of these Regulations shall be deemed modified in accordance with these Regulations, except as such agreement shall pertain to the Contract Advisor's fees for the negotiation of NFL player contracts signed on or before the effective date of these Regulations. To the extent that such existing agreement is less favorable to the NFL player than the provisions of these Regulations, these regulations shall control insofar as they apply to the negotiation of the player's contract with an NFL club. Provisions of agreement(s) which apply to matters other than the negotiation of the player's contract (e.g., financial consulting or money management services), may be considered severable and not affected by these Regulations. Any dispute concerning the proper application of these Regulations to existing agreements shall be resolved exclusively through the Arbitration procedures set forth in Section 5 of these Regulations.

## **SECTION 5 - ARBITRATION PROCEDURES**

### **A. Disputes**

This arbitration procedure shall be the exclusive method for resolving any and all disputes that may arise from the following:

1. Denial by the NFLPA of an Applicant's Application for Certification;
2. Any dispute between an NFL player and a Contract Advisor with respect to the conduct of individual negotiations by a Contract Advisor;



3. The meaning, interpretation or enforcement of a fee agreement;
4. Any other activities of a Contract Advisor within the scope of these Regulations; and/or
5. A dispute between two or more Contract Advisors with respect to whether or not a Contract Advisor interfered with the contractual relationship of a Contract Advisor and player in violation of Section 3(B)(21). If a Contract Advisor proves such a violation of Section 3(B)(21), then the Arbitrator shall award reasonable damages proven and/or any money award which he/she deems equitable.

(With respect to any dispute that may arise pursuant to paragraph (1) above, the procedure for filing an appeal and invoking arbitration is set forth in these Regulations at Section 2(D). Once arbitration has been invoked, the procedure set forth in Section 5(E)-(H) below shall apply.)

#### **B. Filing**

The arbitration of a dispute under Section 5(A)(2)-(5) above shall be initiated by the filing of a written grievance either by the player or Contract Advisor. Any such grievance must be filed within six (6) months from the date of the occurrence of the event upon which the grievance is based or within six (6) months from the date on which the facts of the matter become known or reasonably should have become known to the grievant, whichever is later. A player need not be under contract to an NFL club at the time a grievance relating to him hereunder arises or at the time such grievance is initiated or processed. A player may initiate a grievance against a Contract Advisor by (i) sending the written grievance by prepaid certified mail to the Contract Advisor's business address or by personal delivery at such address, and (ii) sending a copy to the NFLPA. A Contract Advisor may initiate a grievance against a player or Contract Advisor by (i) sending a written grievance by prepaid certified mail to the player or Contract Advisor or by personal delivery of the grievance to the player or Contract Advisor, and (ii) sending a copy to the NFLPA. The written grievance shall set forth the facts and circumstances giving rise to the grievance, the provision(s) of the agreement between the player and Contract Advisor alleged to have been violated, if applicable, and the relief sought.

#### **C. Answer**

The party against whom a grievance has been filed ("the respondent") shall answer the grievance in writing by certified mail or personal delivery to the grievant and the NFLPA within twenty (20) calendar days of receipt of the grievance. The answer shall admit or deny the facts alleged in the grievance and shall also briefly set forth, where applicable, the reasons why the respondent believes the grievance should be denied. No later than thirty days (30) after receipt of the grievance, the NFLPA shall provide the Arbitrator with copies of the grievance and answer and all other relevant documents. If an answer is not filed within this time limit, the Arbitrator, in his/her discretion, may issue an order where appropriate, granting the grievance and the requested relief upon satisfactory proof of the claim.

#### **D. Arbitrator**

The NFLPA shall select a skilled and experienced person to serve as the outside impartial Arbitrator for all cases arising hereunder.

#### **E. Hearing**

After receipt of the grievance documents pursuant to this Section 5(C), or receipt of an appeal of a denial of Certification pursuant to Section 2(D), the Arbitrator shall select a time and place for a hearing on the dispute, giving

due consideration to the convenience of the parties involved and the degree of urgency for resolution of the dispute. Upon written request from either party prior to the hearing, the NFLPA shall provide the parties copies of documents in its possession which are relevant to the dispute. These documents shall include but not be limited to NFL Player Contracts, other salary information, and Standard Representation agreements. The Arbitrator may, at his/her discretion, order discovery in disputes between Contract Advisors filed pursuant to Section 5(A)(5). At such hearing, all parties to the dispute and the NFLPA will have the right to present, by testimony or otherwise, any evidence relevant to the grievance. If a witness is unavailable to come to the hearing, the witness' testimony may be taken by telephone conference call at the discretion of the arbitrator. All hearings shall be transcribed. At the close of the hearing or SECTION 5(B) within thirty (30) days thereafter, the Arbitrator shall issue a written decision. At the hearing, the grievant shall have the burden of proving, by a preponderance of the evidence, the allegations of the grievance. Such decision shall constitute full, final and complete disposition of the grievance, and will be binding upon the player and Contract Advisor involved; provided, however, that the Arbitrator will not have the jurisdiction or authority to add to, subtract from, or alter in any way the provisions of these Regulations or any other applicable document. If the Arbitrator grants a money award, it shall be paid within ten (10) days. The Arbitrator may award interest at his/her discretion.

#### **F. Telephone Conference Call Hearings**

Any hearing conducted pursuant to the provisions of this Section in which the amount in dispute is less than \$10,000 shall be conducted via telephone conference call if any party so requests.

#### **G. Costs**

Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel. Costs of arbitration, including the fees and expenses of the Arbitrator, will be borne by the NFLPA; provided, however, that the Arbitrator may assess some or all of a party's costs to an opposing party if the Arbitrator deems a party's position in the case to be frivolous and/or totally without merit.

#### **H. Time Limits**

The time limits of this Section may be extended only by written agreement of the parties.

### **SECTION 6 - OVERSIGHT AND COMPLIANCE PROCEDURE**

#### **A. Disciplinary Committee**

The President of the NFLPA shall appoint a three to five person Disciplinary Committee which may prosecute disciplinary procedures against Contract Advisors who violate these Regulations. Any action taken shall be by a majority vote of the Disciplinary Committee members. The Disciplinary Committee shall consist of active or retired NFL players chosen at the discretion of the President. The General Counsel of the NFLPA shall serve as a nonvoting advisor to the Committee and will serve as its Counsel in prosecuting disciplinary actions pursuant to this Section.

#### **B. Complaint; Filing**

Disciplinary proceedings against any Certified Contract Advisor shall be initiated by the filing of a written Complaint against the Contract Advisor by the Disciplinary Committee. Such complaint shall be based upon verified information received by the Disciplinary Committee from any person having knowledge of the action or conduct of the Contract Advisor in question, including, but not limited to, players, NFLPA staff, other Contract Advisors, NFL Management

Personnel, or other persons associated with professional or amateur football. The Complaint shall be sent to the Contract Advisor by confirmed facsimile or overnight delivery addressed to the Contract Advisor's business office, or may be hand-delivered to the Contract Advisor personally at his/her business address. The Complaint shall set forth the specific action or conduct giving rise to the Complaint and cite the Regulation(s) alleged to have been violated. A Complaint must be filed by the Disciplinary Committee within one year from the date of the occurrence which gave rise to the Complaint, or within one year from the date on which the information became known or reasonably should have become known to the Disciplinary Committee, whichever is later. The filing deadline for initiating a Complaint arising out of facts which are the subject of a Section 5 dispute, civil or criminal litigation, arbitration, civil or criminal proceedings, administrative hearing or investigation, shall be extended to one year from the date of the Arbitrator's final decision in the Section 5 grievance or final disposition in such other civil or criminal litigation, arbitration, civil or criminal proceedings, administrative hearing or investigation. In the extraordinary circumstance where the Disciplinary Committee's investigation discloses that the Contract Advisor's conduct is of such a serious nature as to justify immediately revoking or suspending his/her Certification, the Disciplinary Committee may immediately revoke or suspend his/her Certification with the filing of the Disciplinary Complaint or thereafter. In such event, the Contract Advisor will be entitled to an expedited appeal of that action pursuant to Section 6(E) of the Regulations, except that such appeal shall not stay the discipline.

**C. Answer**

The Contract Advisor against whom the Complaint has been filed shall have thirty (30) days in which to file a written answer to the Complaint. Such answer shall be sent by confirmed facsimile or overnight delivery to the Disciplinary Committee at the offices of the NFLPA. The answer must admit or deny the facts alleged in the Complaint, and must assert any facts or arguments which the Contract Advisor wishes to state in his/her defense. Failure to file a timely answer shall be deemed an admission of the allegations in the Complaint and a consent to the revocation of the Contract Advisor's Certification and/or to any other discipline imposed by the Committee.

**D. Proposed Disciplinary Action**

Except in the cases where discipline has been imposed prior to the receipt of the answer, within thirty (30) days after receipt of the answer, the Disciplinary Committee shall inform the Contract Advisor in writing (by confirmed facsimile or overnight delivery) of the nature of the discipline, if any, which the Committee proposes to impose, which discipline may include one or more of the following:

1. Issuance by the Committee of an informal order of reprimand to be retained in the Contract Advisor's file at the NFLPA's offices;
2. Issuance of a formal letter of reprimand which may be made public in NFLPA publications and other media;
3. Suspension of a Contract Advisor's Certification for a specified period of time during which Contract Advisor shall be prohibited from representing any NFL player in individual contract negotiations with an NFL club or assisting in or advising with respect to such negotiations. During such suspension Contract Advisor may, at the discretion of the Disciplinary Committee, be prohibited from collecting any fees that he/she would otherwise have been entitled to receive pursuant to any Standard Representation Agreement;

4. Revocation of the Contract Advisor's Certification hereunder;
5. Prohibit a Contract Advisor from soliciting or representing any new player-clients for a specified period of time. However, Contract Advisor shall retain the right to represent any player-clients signed to a Standard Representation Agreement with Contract Advisor at the time of the suspension; and/or
6. Imposition of a fine not to exceed \$25,000, payable within thirty (30) days of the imposition of such fine.

#### **E. Appeal**

The Contract Advisor against whom a Complaint has been filed under this Section may appeal the Disciplinary Committee's proposed disciplinary action to the outside Arbitrator by filing a written Notice of Appeal with the Arbitrator within twenty (20) days following Contract Advisor's receipt of notification of the proposed disciplinary action. A timely filing of a Notice of Appeal shall result in an automatic stay of any disciplinary action, except in cases of:

1. immediate suspension or revocation of a Certification pursuant to Section 6(B);
2. a failure to pass a Contract Advisor examination pursuant to Section 3(A)(15); or,
3. a denial of an Application for Certification pursuant to Section 2(D).

Within ten (10) days of receipt of the Notice of Appeal, the Arbitrator shall set a date, time and place for a hearing on the Appeal. Such date shall be within forty-five (45) days of receipt of the Notice of Appeal. The failure of Contract Advisor to file a timely appeal shall be deemed to constitute an acceptance of the discipline which shall then be promptly imposed.

#### **F. Arbitrator**

The Arbitrator shall be the same Arbitrator selected to serve pursuant to Section 5, unless such Arbitrator has previously heard and decided a grievance under Section 5 involving the same Contract Advisor and the same factual circumstances which are the subject of the disciplinary action herein. In such cases, the NFLPA shall select another skilled and experienced person to serve as the outside impartial Arbitrator.

#### **G. Conduct of Hearing**

At the hearing of any Appeal pursuant to this Section 6, the Disciplinary Committee shall have the burden of proving, by a preponderance of the evidence, the allegations of its Complaint. The Committee and the Contract Advisor shall be afforded a full opportunity to present, through testimony or otherwise, their evidence pertaining to the action or conduct of the Contract Advisor alleged to be in violation of the Regulations. The hearing shall be conducted in accordance with the Voluntary Labor Arbitration Rules of the American Arbitration Association. Each of the parties may appear with counsel or a representative of its choosing. All hearings pursuant to this Section shall be transcribed. There shall be no prehearing or post-hearing briefs required in Appeal hearings unless requested by the Arbitrator on a specific legal issue. At the close of the hearing in expedited appeals or within thirty (30) days thereafter in nonexpedited cases, the Arbitrator shall issue a decision on the Appeal, which decision shall either affirm, vacate or modify the proposed action of the Disciplinary Committee. The Arbitrator shall decide two issues: (1) whether the Contract Advisor has engaged in or is engaging in prohibited conduct as alleged by the Committee; and (2) if so, whether the discipline proposed by the Committee should be affirmed or modified. Such decision shall be made in the form of an appropriate written order reflecting the Arbitrator's opinion and shall be final and binding upon all parties.

**H. Time Limits, Costs**

Each of the time limits set forth in this Section may be extended by mutual written agreement of the parties involved. The fees and expenses of the Arbitrator will be paid by the NFLPA. Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel, and other expenses related to its participation in the proceedings.

**SECTION 7 - EFFECTIVE DATE; AMENDMENTS**

These Regulations became effective on December 1, 1994 and include all amendments subsequently adopted by the NFLPA Board of Player Representatives through November, 2003. These Regulations may be amended from time to time by the Executive Committee and/or the Board of Player Representatives of the NFLPA.

## 美國職業冰球聯盟運動經紀人管理辦法

### NHLPA AGENT REGULATIONS

#### INTRODUCTION

In carrying out its authority as exclusive bargaining representative of all National Hockey League ("NHL") players, the National Hockey League Players' Association ("NHLPA") will continue its practice of delegating to agents a specific and limited aspect of the NHLPA's overall authority - namely, the authority to negotiate individual player contracts consistent with the provisions of the applicable Collective Bargaining Agreement and the NHLPA's policies. In exercising that authority, an agent occupies an important role and must conduct himself in accordance with his fiduciary relationship with his player-client.

The objective of agent certification is to establish the highest degree of professional competence, conduct and integrity in the representation of professional hockey players. To that end, the NHLPA expects that each and every agent certified under these procedures will strive to attain, achieve and maintain high-quality performance as a player agent. At a minimum, each agent will be expected to become knowledgeable about the NHLPA, its structure and the services it provides. Agents will be expected to understand the economics of the industry, the applicable Collective Bargaining Agreements, basic negotiating strategies and techniques and those areas of the law relevant to the professional duties of an agent.

In Article 2 ("Recognition") of the Collective Bargaining Agreement ("CBA") between the NHL and the NHLPA, effective the 25th day of June, 1997, the parties agreed as follows:

**Recognition.** The NHL recognizes the NHLPA as the exclusive bargaining representative of all present and future players employed as such in the League by the Clubs, but not including any other Club employees. The NHL and NHLPA agree that notwithstanding the foregoing, such players, acting individually or through certified agents, and Clubs may, on an individual basis, bargain with respect to and agree upon (1) an individual salary over and above the minimum requirements established by this Agreement and (2) to the extent not inconsistent with this Agreement or any Exhibit hereto, including but not limited to the Standard Player's Contract, special covenants to be included in an individual Standard Player's Contract that concern benefits.

In accordance with Article 6 ("NHLPA Agent Certification") of the CBA, the NHLPA shall publish and provide to the NHL and to each of its member Clubs a list of agents who are currently certified in accordance with its Agent Certification Program. The list shall be updated by the NHLPA on a continuing basis. The NHL, in carrying out its duties and obligations with respect to individual Player Contracts under the Collective Bargaining Agreement, agrees to adhere to the following procedure:

**Players Contracts.** No Club shall enter into a Player Contract with any player and the NHL shall not register or approve any Player Contract unless such player: (i) was represented in the negotiations by a Certified Agent as designated by the NHLPA under Section 6.1; or (ii) if Player has no Certified Agent, acts on his own behalf in negotiating such Player Contract.

If, notwithstanding the foregoing, negotiations involving any Club and a non-certified agent take place and a contract is executed, that contract shall not be registered by the NHL.

**SECTION 1:****SCOPE OF REGULATION****A. Persons Subject to Regulations**

No Person (other than a player representing himself) shall conduct individual contract negotiations on behalf of a player\*, and/or assist in or advise with respect to such negotiations with NHL Clubs unless he\*\*:

- (1) is currently certified as an agent pursuant to these Regulations,
- (2) signs the Standard Player-Agent Contract with the player (See Section 4) and
- (3) submits a fully executed copy of the Standard Player-Agent Contract to the NHLPA, along with any contract(s) between the player and the agent for other services to be provided.

**B. Activities Covered**

These Regulations govern the activities and conduct of agents in the provision of advice, counsel, information or assistance to players with respect to negotiating their individual contracts with Clubs and/or thereafter in enforcing those contracts; the conduct of negotiations regarding compensation with the Clubs on behalf of individual players; and any other activity or conduct which directly or indirectly bears upon on agent's integrity, competence or ability to properly represent individual NHL players and the NHLPA in individual contract negotiations, the management of funds, tax preparation and counseling, and financial advice and investment services.

**C. Amendments**

These Regulations may in the future be modified or amended by the NHLPA Executive Board as it deems necessary or appropriate.

\* The Term "player" shall mean anyone eligible to play in the NHL, including a player about to enter his rookie season in the NHL.

\*\* References to "he" or "his" shall apply equally to she/her.

**SECTION 2:****AGENT CERTIFICATION****SECTION 3:****STANDARD OF CONDUCT FOR AGENTS**

An objective of the NHLPA in issuing these Regulations is to enable players to make an informed selection of an agent and to ensure that all agents shall provide to the individual players whom they represent in contract negotiations with NHL Clubs effective representation at fair and reasonable rates that are uniformly applicable.

**A. General Requirements**

An agent shall be required to:

- (1) Disclose on his Application for Certification, and thereafter on May 1 of each year, any information relevant to his qualifications to serve as an agent, including, but not limited to, background, education, special training, experience in negotiations, past representation of professional athletes, and business associations or memberships in professional organizations.
- (2) Pay an application fee and an annual fee pursuant to Section 2 above as set by the NHLPA.

- (3) Be sufficiently educated with regard to the NHL, its structure and economics, the applicable Collective Bargaining Agreement, basic negotiation strategy and techniques, and developments in sports law and related subjects.
- (4) Attend an NHLPA seminar each year except when the NHLPA determines not to require such attendance.
- (5) Execute the Standard Player-Agent Contract and clearly identify any and all fees, compensation and/or expenses to be charged by an agent to a player and provide a copy to the player and to the NHLPA within 48 hours after the contract is executed.
- (6) Advise a player and report to the NHLPA any known violations by an NHL Club of a player's individual contract or of his rights under any applicable CBA.
- (7) Provide the NHLPA with a copy of any player compensation agreement negotiated on behalf of any player with any NHL Club within 48 hours after the contract is executed.
- (8) Provide on or before March 1 of each year, to each player whom he represents, with a copy to the NHLPA, an itemized statement covering the period January 1 through December 31 of the immediately prior year which separately sets forth both the fee charged to the player for, and any expenses incurred in connection with the performance of, the following services: (a) individual player salary negotiations, and/or salary or grievance arbitration, (b) the management of the player's assets, (c) the provision to the player of financial, investment, legal, tax and/or other advice, and (d) any other miscellaneous services.
- (9) Permit a person or firm authorized by a former or current player-client to conduct an audit, upon request, of all relevant books and records relating to any services provided to that player.
- (10) Establish and maintain, throughout the period of representation, and for a period of not less than two years after the conclusion of the player's career, a comprehensive file and/or record of all services performed including, but not limited to, notes and memoranda regarding contract negotiations, fee and representation agreements, Standard Player Contracts and Standard Player-Agent Contracts.
- (11) Provide a written notice to the NHLPA within thirty (30) days of any significant change in status, including:
  - (a) Any change in employment status or business structure that has taken place since the filing of the Application for Certification;
  - (b) Any change in the player(s) represented that has taken place since the filing of the Application for Certification;
  - (c) Any disciplinary proceeding or formal charge or complaint initiated or filed against the agent in his professional capacity since the filing of the Application for Certification.
- (12) Provide the NHLPA with any information, documents or materials that the NHLPA deems relevant with respect to any investigation conducted pursuant to these Regulations and in all other respects to cooperate fully with the NHLPA.
- (13) Fully comply with applicable state, provincial and federal laws.

#### **B. Prohibited Conduct Subject to Discipline**

To further effectuate the objectives of these Regulations, agents are prohibited from:

- (a) Representing any player in individual contract negotiations with any Club unless the agent (i) is currently certified (ii) has a fully executed Standard Player-Agent Contract with each such player; and (iii) has submitted a copy of the



Standard Player-Agent Contract to the NHLPA along with any other contract(s) or agreement(s) between the player and the agent;

- (b) Providing or causing to be provided a monetary inducement or any other thing of value to any player to induce or encourage that player to utilize his services;
- (c) Providing or causing to be provided a monetary inducement or any other thing of value to a member of a player's family or any other person for the purpose of inducing or encouraging the player to utilize his services or for the purpose of inducing or encouraging that person to recommend that a player utilize the services of the agent;
- (d) Providing or causing to be provided materially false or misleading information to any player in the context of recruiting the player as a client or in the course of representing that player as his agent;
- (e) Representing directly or indirectly to any player or prospective player that NHLPA certification is an endorsement or recommendation by the NHLPA of the agent, the agent's qualifications or the agent's services;
- (f) Holding or seeking to hold, either directly or indirectly, a financial interest in any professional hockey club or in any other business venture that could create an actual conflict of interest or the appearance of a conflict of interest in the representation of players;
- (g) Representing, either directly or indirectly:
  - (i) any official, employee or independent contractor of the NHL or one of its affiliates, or
  - (ii) any officer, employee or independent contractor of an NHL Club or one of its affiliated companies including but not limited to coaches, general managers, scouts and locker room personnel, or
  - (iii) any individual who subjects an agent to interests, duties, obligations or responsibilities that could adversely affect an agent's judgment, counsel, advice or undivided loyalty to a player;
- (h) Engaging in any other activity which creates an actual or potential conflict of interest with the effective representation of players, provided that the representation of two or more players on any one Club shall not itself be deemed to be prohibited by this provision;
- (i) Soliciting or accepting fees, commissions, money or anything of value from any NHL Club;
- (j) Acting as a surety, guarantor or co-signator on any indebtedness, loan, promissory note or letter of credit as between a player and any professional hockey club;
- (k) Negotiating and/or agreeing to any provision in a player contract which deprives that player of any benefit contained in any Collective Bargaining Agreement between the NHL and the NHLPA;
- (l) Negotiating and/or agreeing to any provision in any contract on behalf of a player which directly or indirectly violates and stated policies, rules, requirements or programs established by the NHLPA;
- (m) Concealing material facts from any player whom the agent is representing which relate to the subject of an individual player's contract negotiation;
- (n) Failing to advise the player and to report to the NHLPA any known violations by the NHL or an NHL Club of a player's individual contract;
- (o) Engaging in unlawful conduct and/or conduct involving dishonesty, fraud, deceit, misrepresentation, or other conduct which reflects adversely on his fitness as an agent or jeopardizes the effective representation of NHL players;

- (p) Breaching the provisions of the Standard Player-Agent Contract that the agent is required to enter into pursuant to these Regulations;
- (q) Filing any lawsuit or other proceeding against a player for any matter which is subject to to the exclusive arbitration provisions in the Standard Player-Agent Contract and these Regulations;
- (r) Violating any other provision of these Regulations.

An agent who engages in any prohibited conduct defined above shall be subject to discipline in accordance with the procedures of Section 6 of these Regulations.

### **C. Miscellaneous**

The NHLPA expects that every agent will carry out the representational services covered by these Regulations with the highest degree of professional competence and integrity. In this respect, the NHLPA likewise expects that to achieve and maintain a high quality of performance every agent, at a minimum, will take the necessary steps to become knowledgeable about the NHLPA, the economics of the industry, applicable collective bargaining agreements, basic negotiating techniques, and the areas of the law relevant to his professional duties. If, after these Regulations become the effective, the NHLPA determines that there is a need to impose additional requirements with respect to the quality of agent performance, the NHLPA reserves the right to amend these Regulations accordingly and every agent shall be obligated to abide by all such amendments.

## **SECTION 4:**

### **AGREEMENTS BETWEEN AGENTS AND PLAYERS**

#### **A. Standard Player-Agent Contract**

To qualify to perform the services of an agent under these Regulations, a person must satisfy three prerequisites: (1) he must be certified; (2) he must have signed the Standard Player-Agent Contract with the player\*; and (3) he must have submitted a copy of the Standard Player-Agent Contract to the NHLPA along with any other contract(s) for additional services that the agent has executed with the player. **Retyped contracts will not be accepted.**

A copy of the executed Standard Player-Agent Contract shall be provided to the player when executed and a further copy sent by prepaid certified mail by the agent to the NHLPA **within 48 hours of execution**.

Once the agent satisfies the three prerequisites stated above, he shall be authorized to function as an agent for the player under these Regulations.

Any agreement between an agent and a player entered into after the effective date of these Regulations which is not in writing or which does not meet the requirements of these Regulations shall be of no force and effect, and no agent shall have the right to assert any claim against a player for compensation on the basis of such purported contract.

Any agreement entered into after the effective date of these Regulations shall include a provision whereby either party may terminate that agreement upon fifteen (15) days' written notice to the other party. A copy of the written termination must be sent to the NHLPA within 48 hours of execution.

#### **B. Agent's Compensation**

An agent is prohibited from receiving any fee for his services until and unless the player receives the compensation upon which the fee is based. Moreover, any portion of a fee based on player compensation that is unascertainable at

the time the player contract is negotiated (e.g., a performance bonus) shall not be collected by the agent until the player has received such compensation.

Consistent with the foregoing, an agent is prohibited from including any provision in a Standard Player-Agent Contract whereby the player becomes obligated to make any fee payment to the agent in advance of the player's receipt of the compensation upon which the fee is based. However, these Regulations recognize that with respect to compensation for the current playing season or deferred compensation, a player may decide that it is in his best interest to pay his agent's fee in advance of the receipt of any such compensation. Accordingly, it is the intent of these Regulations that an option be accorded to the player to make such advance fee payments to his agent if the player chooses to do so. In any such situation the agent is authorized to accept the advance payment if such agreement is otherwise in accordance with Section 3 of the Standard Player-Agent Contract. Further, such an agreement between an agent and a player must be in writing with a copy sent to the NHLPA. Where this occurs with respect to deferred compensation, the agent shall be entitled only to a fee based on the present value of that compensation.

### **C. Effective Date and Existing Agreements**

Effective January 20, 1996, any agent who thereafter wishes to provide representational services to any Player in connection with that player's contract negotiations with any NHL Club must comply with these Regulations.

If prior to January 20, 1996, an agent had entered into an agreement with any Player relating to contract negotiations **and** as a result of the agent's services the player and an NHL Club have executed a contract on or before January 20, 1996, that agreement shall remain in full force and effect for the duration of that agreement provided, however, that the player shall have the right to terminate the agent upon written notice in accordance with the Standard Player-Agent Contract.

Any dispute involving the proper interpretation or application of these Regulations to any agreement between a player and his agent regarding a Standard Player's Contract executed on or after January 20, 1996 shall be subject to the arbitration procedure set forth in Section 5 herein, which shall constitute the sole and exclusive method for the resolution thereof.

\* An agent may execute the NHLPA Standard Player-Agent Contract through a corporation, partnership or other entity if a valid reason for doing so is demonstrated to the NHLPA. An agent who is granted NHLPA authority to execute the Standard Player-Agent Contract through a corporation, partnership or entity will be required to personally execute the unconditional guarantee set out at page 6 of the Standard Player-Agent Contract.

## **SECTION 5:**

### **ARBITRATION**

#### **A. Purpose and Scope**

In establishing a system for regulating agents, it is the intention of the NHLPA that the arbitration process set forth herein be the sole and exclusive method for resolving any and all disputes that may arise from the interpretation, application or enforcement of these Regulations and the resulting agreements between agents and individual players. This will ensure that those disputes - which involve essentially internal matters concerning the relationship between individual players, the NHLPA in its capacity as their exclusive bargaining representative, and agents performing certain delegated representative functions relating particularly to individual Player compensation

negotiations - will be handled and resolved expeditiously by the decision-maker established herein, without need to resort to costly and time-consuming formal adjudication.

#### **B. Filing**

The arbitration of any dispute involving a player and an agent shall be initiated by the filing of a written grievance either by the player or his agent.

Any such grievance must be filed within six (6) months from the date of the occurrence or non-occurrence of the event upon which the grievance is based or within six (6) months from the date on which the facts of the matter become known or reasonably should have become known to the party initiating the grievance, whichever is later. A player need not be under contract to an NHL Club at the time a grievance relating to him arises or at the time such grievance is initiated or processed.

A player may initiate a grievance against an agent by (i) sending the written grievance by prepaid certified mail to the agent's business address or by personal delivery at such address, and (ii) sending a copy to the NHLPA. An agent may initiate a grievance against a player by (i) sending a written grievance by prepaid certified mail to the player or by personal delivery of the grievance to the player, and (ii) sending a copy to the NHLPA. The written grievance shall set forth in plain and understandable terms the facts and circumstances giving rise to the grievance, the provision(s) of the agreement between the player and his agent alleged to have been violated, and the relief sought.

#### **C. Answer**

The party against whom a grievance has been filed (the "Respondent") shall answer the grievance (the "Answer") in writing by certified mail or personal delivery to the grievant and the NHLPA within thirty (30) calendar days of receipt of the grievance. The Answer shall admit or deny the facts alleged in the grievance and shall also briefly set forth the reasons why the Respondent believes the grievance should be denied. Once the Answer is filed, the NHLPA shall promptly provide the Arbitrator with copies of the grievance and the Answer and all other relevant documents. If an Answer is not filed within this time limit, the Arbitrator, in his discretion, may issue an order where appropriate, granting the grievance and the requested relief upon satisfactory proof of the claim.

#### **D. Arbitrator**

The NHLPA shall select a skilled, experienced and impartial person to serve as the Arbitrator for all cases arising hereunder. The NHLPA may discharge the Arbitrator by serving written notice upon him. The Arbitrator so discharged shall render decisions in all cases he previously heard but will hear no further cases. The NHLPA shall thereupon select a successor Arbitrator. If there is an interim period between the discharge of the Arbitrator and the selection of a successor Arbitrator, an Arbitrator shall be selected on a case by case basis under the Voluntary Labor Tribunal Rules of the American Arbitration Association then in effect.

#### **E. Hearing**

The Arbitrator shall schedule a hearing on the dispute in Toronto or such other city as is mutually agreeable. At such hearing, the parties may appear in person or by counsel or other representative. The parties to the dispute will have the right to present, by testimony or otherwise, any evidence relevant to the grievance. If a witness is unavailable, the witness' testimony may, in the discretion of the Arbitrator, be taken by telephone conference call.

Within thirty (30) days after the close of the hearing, the Arbitrator shall issue a written award. That award shall constitute full, final and complete resolution of the grievance, and will be binding upon the parties involved, provided, however, the Arbitrator will not have the authority to add to, subtract from, or alter in any way the provisions of these Regulations.

If the Arbitrator grants a money award, it shall be paid within thirty (30) days. The Arbitrator may award interest in his discretion.

#### **F. Telephone Conference**

Any hearing conducted pursuant to the provisions of this section in which the amount in dispute is less than \$20,000 shall be conducted via telephone conference call if all parties concur.

#### **G. Evidence Regarding Compromise**

The parties to disputes should have the freedom to explore compromise or settlement and to assess the possibilities for resolving contested matters. Accordingly, all evidence of statements or conduct made in compromise or settlement negotiations is not admissible.

#### **H. Costs**

Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel. Costs of arbitration, including the fees and expenses of the Arbitrator, will be borne equally between the parties to the grievance provided, however, that the Arbitrator may assess some or all of a party's costs to an opposing party if he deems a party's position in the case to be frivolous and/or totally without merit.

#### **I. Time Limits**

The time limits of this section may be extended only by written agreement of the parties.

### **SECTION 6:**

#### **AGENT DISCIPLINE**

##### **A. Discipline**

In addition to performing, reviewing and acting upon all Applications for Certification, the NHLPA shall have the authority and responsibility of initiating and then presenting disciplinary cases against agents who engage in prohibited conduct as defined in Section 3 of these Regulations. In carrying out this function the NHLPA also will have the assistance of its outside legal counsel.

##### **B. Complaint**

Disciplinary proceedings against any certified agent shall be initiated by the filing of a written complaint (the "Complaint") against the agent. Such complaint may be based upon information received by the NHLPA from any person having knowledge of the action or conduct of the agent in question. The Complaint shall be sent to the agent by prepaid certified mail addressed to the agent's business office, or may be hand-delivered to the agent personally at his business address. The Complaint shall set forth the specific action or conduct giving rise to the Complaint and cite the Regulation(s) alleged to have been violated.

A Complaint must be filed by the NHLPA within one year from the date of the occurrence which gave rise to the Complaint, or within one year from the date on which the information sufficient to create reasonable cause became known or reasonably should have become known to the NHLPA, whichever is later. The filing deadline for initiating

a Complaint arising out of the facts of a Section 5 grievance or any other litigation shall be extended to one year from the date of the Arbitrator's final decision in the Section 5 grievance on the final decision in such other litigation.

**C. Answer**

The agent against whom the Complaint has been filed shall have thirty (30) days in which to file a written answer (the "Answer") to the Complaint. Such Answer shall be sent by prepaid certified mail to the offices of the NHLPA. The Answer must admit or deny the facts alleged in the Complaint, and shall also assert any facts or arguments which the agent wishes to state in his defense. Failure to timely answer shall be deemed an admission.

**D. Proposed Disciplinary Action**

Within thirty (30) days after receipt of the Answer, the NHLPA shall inform the agent in writing by prepaid certified mail of the nature of the discipline, if any, which the NHLPA proposes to impose, which discipline may include one or more of the following:

- (1) Issuance by the NHLPA of an informal order of reprimand to be retained in the agent's file at the NHLPA's offices;
- (2) Issuance of a formal letter of reprimand which may be made public in NHLPA communications and other media;
- (3) Suspension of an agent's certified status for a specified period of time during which he shall be prohibited from representing the NHLPA in conducting individual contract negotiations for any NHL player or assisting in or advising with respect to such negotiations; and
- (4) Revocation of the agent's certification.

**E. Appeal**

The agent who has been denied certification or against whom a Complaint has been filed under this section may appeal the NHLPA's action to the Arbitrator by filing by prepaid certified mail a written Notice of Appeal upon the NHLPA and the Arbitrator within thirty (30) days following his receipt of notification of the proposed action.

Within thirty (30) days of receipt of the Notice of Appeal, the Arbitrator shall set a time and place for a hearing on the Appeal. The failure of an agent to file a timely appeal shall be deemed to constitute an acceptance of the proposed action.

**F. Arbitrator**

The Arbitrator shall be the same Arbitrator selected to serve pursuant to Section 5, unless such Arbitrator has previously heard and decided a grievance under Section 5 involving the same agent and the same factual circumstances which are the subject of the disciplinary action herein. In such cases, the NHLPA shall select another skilled and experienced person to serve as the outside Arbitrator.

**G. Conduct of Hearing**

At the hearing of any Appeal, the NHLPA shall have the burden of proving its allegations by a preponderance of the evidence. The NHLPA and the agent shall be afforded a full opportunity to present, through a testimony or otherwise, their evidence pertaining to the action or conduct of the agent alleged to be in violation of the Regulations. All hearings shall be transcribed.

At the close of the hearing or within thirty (30) days thereafter, the Arbitrator shall issue a decision on the Appeal, which decision shall either affirm, vacate or modify the proposed action of the NHLPA. The Arbitrator shall decide

two issues: first, whether the evidence supports the finding of the NHLPA that the agent has engaged in or is engaging in prohibited conduct; and second, if so, whether the action proposed by the NHLPA should be affirmed or modified. Such decision shall be made in the form of an appropriate written order reflecting the Arbitrator's opinion and shall be final and binding on all parties.

#### **H. Time Limits and Cost**

The time limits of this section may be extended only by written agreement of the parties. The fees and expenses of the Arbitrator under this section will be paid by the NHLPA. Each party will bear the costs of its own witnesses and counsel and any other expenses related to its participation in the proceedings.

#### **I. Evidence Regarding Compromise**

The parties to disputes should have the freedom to explore compromise or settlement and to assess the possibilities for resolving contested matters. Accordingly, all evidence of statements or conduct made in compromise or settlement negotiations is not admissible.

### **SECTION 7:**

#### **EFFECTIVE DATE AND AMENDMENT**

##### **A. Effective Date**

These Regulations shall become effective on January 20, 1996.

##### **B. Amendment**

These Regulations may be amended from time to time by the NHLPA.





# 中國足球協會足球經紀人管理辦法

中國足球協會 2001 年 11 月 21 日

## 總則

### 第一條

為規範足球運動員轉會經紀行為，保障足球經紀活動中當事人的合法權益，根據有關法律、法規，制定本辦法。

### 第二條

本辦法適用於在中國足球協會（以下簡稱中國足協）管轄範圍內從事運動員轉會經紀活動的足球經紀人。

### 申報、批准與註冊

#### 第一節 中國足球協會足球經紀人的申報、批准

### 第三條

符合下列條件的個人可以向中國足協申請參加足球經紀人資格考試：

1. 已取得《體育經紀資格證書》；
2. 在工商行政管理機關已辦理登記註冊手續、領取了允許從事體育經紀活動的個人獨資企業或個體工商戶《營業執照》；未在國際足聯、亞足聯、中國足協、中國足協會員協會、足球俱樂部或相關機構任職。

### 第四條

經資格考試合格並由中國足協授予《中國足球協會足球經紀人許可證》的個人，方可以中國足球協會足球經紀人的名義從事足球經紀活動。

### 第五條

足球經紀人資格考試的內容包括：

1. 申請人對國際足聯、亞足聯、中國足協的章程和有關規則的掌握；
2. 申請人對足球專業理論知識的掌握。

### 第六條

若申請人未通過考試，一年後可重新申請。若申請人一年後的第二次考試仍未通過，則不再受理其以後申請。

### 第七條

只有中國足協在收到指定銀行出具的保證金存單後，才為申請人頒發《中國足球協會足球經紀人許可證》並對外公佈。保證金金額為 35 萬元人民幣，應在規定時間內將保證金存入中國足協指定的銀行，在足球經紀人從事足球經紀活動期間不可撤回。關於保證金：

1. 中國足協有權使用該保證金，若足球經紀人的經紀行為造成運動員、或俱樂部的損失並與中國足協的規定相抵觸，該經紀人的保證金將用來賠償由此而造成的損失，賠償金額不受保證金總額的限制；
2. 若從保證金中支付了上述費用，該足球經紀人的《中國足球協會足球經紀人許

可證》則被臨時吊銷。保證金金額重新達到規定數額，《中國足球協會足球經紀人許可證》繼續有效。保證金從該經紀人終止活動（交還許可證或許可證被吊銷）之日起，逾期 6 個月可以撤回，以準備補償第三方可能提出的要求。

#### 第八條

若足球經紀人在獲得許可證後兩年內未從事足球經紀活動，許可證自動作廢。

#### 第九條

對足球經紀人的轉會事宜進行投訴的一方應以書面形式向中國足協投訴，中國足協的裁決為最終裁決。此類投訴應在事發一年內提出；若有關足球經紀人已終止活動，應在 6 個月內投訴。

#### 第二節 國際足聯球員經紀人的申報、批准

#### 第十條

申請獲得《國際足聯球員經紀人許可證》，按照《國際足聯球員經紀人規則》辦理。

#### 第十一條

在涉外足球經紀活動中，對足球經紀人的轉會事宜進行投訴的一方，應首先將投訴以書面形式遞交中國足協，若對中國足協的處理不滿，可再向國際足聯投訴，國際足聯的裁決為最終裁決；以上投訴應在事發一年內提出，若有關經紀人已終止活動，應在 6 個月內投訴。

#### 第十二條

已在其它國家或地區獲得《國際足聯球員經紀人許可證》的足球經紀人，如果要在中國從事足球經紀活動，必須將《國際足聯球員經紀人許可證》原件或複印件報中國足協，經審核備案後，方可進入當年中國足協公佈的可以在中國足協管轄範圍內從事足球經紀活動的國際足聯球員經紀人名單。

#### 第三節 註冊

#### 第十三條

足球經紀人每年必須在中國足協辦理註冊手續後，方可從事足球經紀活動。足球經紀人直接向中國足協註冊。每年註冊的截止日期為 12 月 1 日。

中國足協每年對足球經紀人、國際足聯球員經紀人進行審核，對不遵守本管理辦法或資信不佳的足球經紀人將不允許其從事足球經紀活動。

#### 第十四條

中國足協每年公佈一次當年度可以從事足球經紀活動的足球經紀人名單。

#### 足球經紀人的職責

#### 第十五條

足球經紀人從事足球經紀活動，必須遵守國家法律、行政法規的規定，遵循平等、自願、公平和誠實信用的原則，足球經紀人須將與俱樂部、運動員的爭議提交中國足協，並服從仲裁決議。

#### 第十六條

足球經紀人從事足球轉會活動時必須出示有效的《中國足球協會足球經紀人許可證》、《國際足聯球員經紀人許可證》。

#### 第十七條

國際足聯當年公佈的持有《國際足聯球員經紀人許可證》且已通過中國足協審核的足球經紀人、或是持有《中國足球協會足球經紀人許可證》且在中國足協已辦理註冊年檢的足球經紀人享有以下權利：

1. 與任何不屬於俱樂部、或與俱樂部合同在 6 個月內將滿的足球運動員接觸；
2. 接受運動員的委託並代表運動員與他人協商轉會事宜、簽訂轉會協議。

#### 第十八條

足球經紀人接受運動員委託從事足球轉會活動，必須簽訂書面合同，在同一次足球經紀活動中只能代表一方，足球經紀人從轉會經紀活動中領取的傭金不能超過運動員轉會費的 10%。

#### 第十九條

當事人若隱瞞真相，足球經紀人有權拒絕或中止為其提供經紀服務。

#### 第二十條

足球經紀人應當遵守以下規則：

1. 遵守中國足協、亞足聯以及國際足聯的章程及規定；
2. 如實、及時向當事人介紹有關情況，為當事人保守商業機密；
3. 足球經紀人接受委託管理運動員個人的財務，必須與自身財務分賬管理，應定期將財務情況向運動員彙報，帳簿應如實填寫，原始憑證、業務記錄、帳簿和經紀合同須保存五年以上；
4. 收取傭金和費用應向當事人開具發票，並依法繳納稅費；
5. 接受中國足協、體育和工商行政管理部門對其日常經紀行為的監督檢查，提供檢查所需要的文件、憑證、帳簿及其它資料。

#### 第二十一條

足球經紀人不得從事下列行為：

1. 超越本辦法規定的業務範圍；
2. 通過詆毀其他足球經紀人或支付介紹費等不正當手段承攬業務；
3. 誘導任何合同在身的運動員不履行合同規定的義務；
4. 向俱樂部或運動員隱瞞經紀活動有關的重要事項；
5. 幫助運動員與俱樂部商談或索要簽字費、住房、私人用車等任何附加條件；
6. 偽造、塗改、買賣《轉會證明》或《轉會協議》等文件和憑證；
7. 採取脅迫、欺詐、賄賂和惡意串通等手段損害他人利益，簽訂虛假合同；
8. 向當事人收取傭金以外的酬金和物品。

#### 俱樂部、運動員的職責

#### 第二十二條

俱樂部、運動員在尋求轉會服務時，必須與當年中國足協公佈的持有《國際足聯球員經紀人許可證》的經紀人或是已取得《中國足球協會足球經紀人許可證》的足球經紀人接觸，運動員的轉會協議上必須有該足球經紀人所承擔義務的內容並有該足球經紀人簽字，否則轉會協議無效。

### 第二十三條

在處理轉會事宜時，俱樂部不得向運動員隱瞞有關事項，不得對運動員採取脅迫、欺詐、賄賂和惡意串通等手段。

### 第二十四條

俱樂部在處理轉會事宜時，不得以簽字費、購買住房、私人用車等任何附加條件，誘使運動員簽訂轉會協議。運動員在處理轉會事宜時，也不得向俱樂部提出簽字費、購買住房、私人用車等任何附加條件。

### 第二十五條

俱樂部應直接向有關俱樂部支付球員的轉會費，嚴禁通過經紀人中轉或作為酬勞轉付給足球經紀人。

### 第二十六條

俱樂部在支付足球經紀人的佣金時，應要求對方出具正式發票。

### 第二十七條

運動員、俱樂部、足球經紀人之間有關轉會事宜的爭議必須提交中國足協，並服從仲裁決議。

### 罰則

### 第二十八條

中國足協將根據有關人員、俱樂部在轉會事宜中違反本規定的具體情況，對其做出相應處罰。

### 第二十九條

足球經紀人若違反本辦法規定，將受如下處罰：

1. 勸告或警告；
2. 罰款；
3. 臨時吊銷許可證；
4. 吊銷許可證。

上述處罰可數項並罰。

### 第三十條

俱樂部若違反本辦法規定，將受如下處罰：

1. 勸告或警告；
2. 罰款；
3. 禁止參與國內或國際運動員轉會活動；
4. 禁止參與國內或國際足球活動。

上述處罰可數項並罰。

### 第三十一條

運動員若違反本辦法規定，將受如下處罰：

1. 勸告或警告；

2. 罰款；
3. 不超過一年的停賽處罰。

上述處罰可數項並罰。

特殊條款

#### 第三十二條

獲得許可證的足球經紀人在終止活動後應將許可證交還中國足協，國際足聯球員經紀人終止活動後應將許可證交還國際足聯。若未交還，該經紀人的許可證將被吊銷並對外公佈

附則

#### 第三十三條

本辦法自下發之日起在涉外轉會中開始實施，中國足協將另行通知在國內轉會中的施行日期。

## 北京市體育經紀人管理通知

1999年8月25日北京市工商行政管理局體育運動委員會印發

隨著改革開放的深入和社會主義市場經濟的發展，經紀活動已開始進入到體育領域。體育經紀人的出現，對於活躍體育市場，加速體育產業發展起到了十分積極的作用。為了加強我市體育經紀人及其活動的管理，更好地發揮其積極作用，根據《中華人民共和國體育法》、《中華人民共和國合同法》和國家工商局《經紀人管理辦法》的規定，現就我市體育經紀人及其經紀活動管理的有關問題通知如下：

(一) 體育經紀人是指在各類體育活動中，從事居間、行紀、代理等經紀業務並從中收取傭金的公民、法人和其他經濟組織。

體育經紀活動是指經紀人在各類體育活動中，為獲取傭金而進行的居間、行紀、代理等活動。

(二) 體育經紀從業人員開展體育經紀業務，必須取得體育經紀資格。

(三) 申請取得體育經紀資格的人員應具備以下條件：

1. 具有完全民事行為能力；
2. 有固定的住所；
3. 具有大專（含）以上文化程度；
4. 申請體育經紀資格之前連續三年沒有犯罪和經濟違法行為；
5. 掌握國家有關法律法規和政策，具有從事體育經紀活動所需要的基本技能和一定的體育專業知識。

(四) 市工商局和市體委對申請取得體育經紀資格的人員統一進行法律法規知識、體育專業知識的培訓和考核。對經考核合格者共同頒發《體育經紀資格證書》。

(五) 對《體育經紀資格證書》實行年度審驗制度。

年審時間為：每年12月1日至次年1月31日。

年審的內容：

1. 對持證而未有從業單位的人員，審驗《證書》有效期限；有無犯罪行為。對有犯罪行為為人員的證書和過期證書予以收回。
2. 對持證有從業單位的人員，審驗（證書）有效期限；從業記錄情況；有無犯罪行為。對期滿證書予以換發；對有犯罪行為人員的證書予以收回。
3. 對體育經紀組織的持證人數進行審核。
4. 在《體育經紀資格證書》中填寫從業記錄。

(六) 持有《體育經紀資格證書》的人員，必須在某一體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀公司從業，以該單位的名義開展經紀活動，不得以個人的名義開展經紀活動。

(七) 持有《體育經紀資格證書》的人員，不得同時在兩個或兩個以上體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀公司從事經紀活動。

(八) 專門從事體育經紀業務的組織，必須有四名(含)以上取得《體育經紀資格證書》的專職人員。兼營體育經紀業務的組織，必須有兩名(含)以上取得(體育經紀資格證書)的專職人員。

體育經紀組織設立的其他條件，依據《公司法》、國家工商局(經紀人管理辦法)的規定。

(九) 體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀公司的登記手續，由市工商局辦理，並在領取營業執照後 15 日內到相應的體育行政管理部門備案。

(十) 對體育經紀人、體育經紀活動的日常監管，實行屬地管轄原則，由所在區縣體委和工商分局協同進行。

(十一) 各區縣工商分局和體委要密切配合，加強對轄區內以下經紀活動進行監督管理：

1. 為體育產業化、市場化提供經紀代理服務；
2. 為運動員、教練員等進行的經紀代理服務；
3. 為體育競賽、表演進行的經紀代理服務；
4. 為體育組織提供委託代理服務；
5. 其他體育經紀活動。

(十二) 各區縣工商分局和體委要協同配合，積極查處如下行爲：

1. 無照經紀行爲；
2. 超經營範圍的行爲；
3. 簽定虛假合同，損害委託人或相對人利益的行爲；
4. 採取脅迫、欺詐、賄賂和惡意串通等手段，促成交易的行爲；
5. 明知委託人或相對人沒有履行合同能力，而爲其進行仲介的行爲；
6. 向當事人索取傭金以外的酬金的行爲；
7. 不正當競爭行爲；
8. 其他法律法規禁止的行爲。

(十三) 體育經紀人在經紀活動中簽訂合同時，應依據《合同法》使用合同示範文本。

(十四) 1999 年 12 月至 2000 年 4 月市體委與市工商局聯合對從事體育居間、行紀、代理、仲介、諮詢、服務的企業、組織和個人進行一次集中清理整頓。通過清理整頓，加強對從事體育經紀業務企業的登記管理，規範體育經紀企業的經營範圍。對現已從事經紀業務，尚無《體育經紀資格證書》的人員，補辦體育經紀資格手續。

(十五) 體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀公司中持有《體育經紀資格證書》的人員發生變動，應在十日內到原工商登記機關和相應的體育行政管理部門辦理備案手續。

(十六) 國外(包括港、澳、台)體育經紀人和其他經濟組織進入北京地區從事體育經紀業務，必須由具備代理資格的國內專業體育經紀組織代理，按照有關規定開展經營活動，並接受各級體育、工商管理部門的監管。

(十七) 體育經紀人及體育經紀活動在我市還是一個新生事物，各級體委和工商管理機關要密切配合，加強管理。積極探索我市體育經紀規範發展的道路，使我市體育經紀人及體育經紀活動得到健康、快速的發展，為我市經濟的增長做出貢獻。



# 上海市體育經紀人管理試行辦法

## 第一章 總則

### 第一條

為了規範體育經紀行為，保障體育經紀活動當事人的合法權益，促進體育市場健康發展，按照《中華人民共和國體育法》、《經紀人管理辦法》、《上海市經紀人管理辦法》，結合本市實際情況，制定本辦法。

### 第二條

在本市註冊或在本市行政區域內從事體育經紀活動的體育經紀人及其管理適用本辦法。

### 第三條

體育經紀活動是指圍繞體育活動、體育人才和體育資產開發等，為促成體育組織或個人在體育運動過程中實現其商業目的而從事的居間、行紀或代理，並收取傭金的活動。

體育經紀人是指依照本辦法取得合法資格、專門從事體育經紀活動的個體工商戶、法人或其他經濟組織。

### 第四條

體育經紀人從事體育經紀活動，必須遵守國家法律、法規，遵守平等、自願、公平和誠實信用的原則。體育經紀人依法進行體育經紀活動，受國家法律保護，任何單位和個人不得非法干預。

### 第五條

上海市工商行政管理局(以下簡稱市工商局)和上海市體育運動委員會(以下簡稱市體委)，是本市體育經紀人和體育經紀活動的行政主管部門。各級工商管理部門和體育行政管理部門負責轄區內體育經紀活動的管理。

## 第二章 執業資格

### 第六條

體育經紀活動的執業人員必須具有體育《經紀資格證書》。

下列人員可申請體育《經紀資格證書》：

- 有固定的住所；
- 具有大專以上文化程度；
- 具有完全民事行為能力；
- 申請經紀資格前連續3年內沒有犯罪和經濟違法行為記錄；
- 參加體育經紀資格培訓，並經考試合格。

體育經紀資格培訓和考試工作由市工商局和市體委共同組織實施，經培訓並考試合格，由市工商局和市體委聯合頒發體育《經紀資格證書》。

### 第七條

對體育《經紀資格證書》實行年度審驗制度。對體育經紀執業人員資格證書的年審工作由市工商局和市體委共同組織實施。年審不合格者、無故不參加者、兩年內未實際從事體育經紀活動者不予換證。

### 第八條

市工商局和市體委每年向社會公佈符合條件的體育經紀執業人員名單，未列入名單的人員不得從事體育經紀業務。

### 第九條

不具有體育《經紀資格證書》的人員不得在本市行政區域內從事體育經紀業務。

獲得國家、外省市頒發的體育《經紀資格證書》的經紀人，應當依法登記註冊後，方可在本市行政區域內從事體育經紀業務。

符合本辦法第六條規定的人員，可申請獲得本市體育《經紀資格證書》。

### 第三章 主體經營資格

#### 第十條

個體體育經紀人以自己的名義從事體育經紀活動，以個人全部財產承擔無限連帶責任。符合下列條件的人員，可向工商局提出申請，領取個體工商戶營業執照，成為個體體育經紀人：

1. 有固定的業務場所；
2. 有一定的資本金；
3. 具有體育《經紀資格證書》；
4. 符合《城鄉個體工商戶管理暫行條例》的有關規定。

#### 第十一條

體育經紀人事務所是由兩名以上具有體育《經紀資格證書》的合夥人訂立合夥協議，共同出資、合夥經營、共享收益，並對該事務所的債務承擔無限責任的贏利性組織。

申請設立體育經紀人事務所必須具備以下條件：

1. 具有合法名稱和固定的營業場所；
2. 具有相應的資本金；
3. 有2名以上具有體育《經紀資格證書》的人員作為合夥人發起成立；
4. 合夥人之間訂有書面協議；
5. 有組織章程和服務規範；
6. 法律、法規規定的其他條件。

#### 第十二條

體育經紀公司是專門從事體育經紀活動，負有限責任的企業法人。

設立體育經紀公司必須具備以下條件：

1. 具有合法名稱和固定營業場所；
2. 具有相應的註冊資本金；
3. 具有與其經營規模相適應的一定數量的專職人員，其中具有體育《經紀資格證書》的不少於5人；
4. 具有相應的組織機構；
5. 符合《公司法》及有關法律、法規的規定。

#### 第十三條

其他公司具備以下條件的可以向工商局提出申請兼營體育經紀業務：

1. 具有與經營規模相適應的一定數量的專職人員，其中具有體育《經紀資格證書》的人員不少於2人；
2. 具有固定的組織機構和營業場所；
3. 符合《公司法》和有關法律、法規規定的其它條件。

## 第十四條

申請個體體育經紀人、體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀業務，按照上述有關規定，持相應材料和證明文件到市工商局資格認定登記註冊，領取營業執照後 15 天內須到市體委備案，方可對外開展體育經紀業務。

## 第十五條

1. 非本市的體育經紀人應當依法登記註冊後，方可在本市行政區域內從事體育經紀活動，開展經營業務；
2. 外省、市人員在本市申請個體體育經紀人、體育經紀人事務所、體育經紀公司或兼營體育經紀業務的公司，可按本辦法第十至十四條的規定辦理；
3. 境外體育經紀人在本市行政區域內從事體育經紀活動，必須由具備代理資格的國內專業體育經紀組織代理，並接受各級體育、工商行政管理部門的監管。

## 第四章 體育經紀活動規範

## 第十六條

體育經紀業務範圍包括：

1. 接受運動員個人委託從事的經紀業務；
2. 接受職業俱樂部或運動隊委託從事的經紀業務；
3. 接受體育組織委託從事的經紀業務；
4. 接受委託從事體育競賽和體育表演活動的經紀業務。

## 第十七條

個體體育經紀人不得在體育經紀人事務所、體育經紀公司或兼營體育經紀業務的公司執業；體育經紀人事務所、體育經紀公司、兼營體育經紀業務的公司的業務人員不得同時在兩個(含兩個)以上的體育經紀機構執業，不得以個人名義對外接受委託從事體育經紀業務。

## 第十八條

體育經紀人從事經紀業務，應主動出示《營業執照》(副本)、單位授權委託書以及經市工商局和市體委年審有效的本人的體育《經紀資格證書》。

## 第十九條

體育經紀人接受委託從事體育經紀活動應當根據業務性質與委託人簽定書面的委託合同、經紀合同或居間合同，並載明主要事項。

## 第二十條

1. 體育經紀人完成經紀活動後有權按照合同約定收取傭金，所得傭金是合法收入；
2. 體育經紀人與委託人所訂立的合同載明僅以提供訂立合同的信息、機會、條件為服務內容的，體育經紀人履行合同後，即可要求委託人給付傭金；
3. 體育經紀人與委託人所訂立的合同載明以充當委託人與相對人訂立合同為服務內容的，在委託人與相對人訂立合同前，經紀人不得要求委託人給付傭金；
4. 體育經紀人與當事人簽定經紀合同後，轉委託他人代理，應當事先征得當事人同意，並不得增加服務費；

5. 體育經紀活動雙方可以約定按比例提取傭金，也可以按固定數額提取傭金。提取的傭金標準，由雙方協商議定，但不得違反國家法律、法規和政策；
6. 體育經紀人與委託人應當在經紀合同中達成費用約定，未經約定，不得要求委託人承擔費用；
7. 經紀人在經紀活動中違反應當承擔的義務，損害委託人利益的，不得要求委託人給付傭金及承擔費用；
8. 經紀人充當訂立合同的中介，委託人與相對人訂立合同後，出現下列情況，經紀人不退還傭金；
  - 經紀過程中，體育經紀人發現委託人與相對人雙方或其中一方無履行合同的能力，曾規勸雙方或一方不要訂立合同，但未被接受；
  - 經紀人據實提供服務，委託人與相對人訂立合同後一方違約。

#### 第二十一條

1. 在國家法律、法規許可的範圍內從事體育經紀活動；
2. 忠實履行合同條款，不超越合同約定的範圍和期限從事體育經紀活動；
3. 建立會計帳冊，編製財務報表，保存原始人憑證、業務記錄、帳簿和經紀合同3年以上；
4. 及時、如實向當事人介紹有關的情況，提供有關文件，不得隱瞞與經紀事項有關的重要事項。如委託人提出疑問，應合理地解釋或修正方案；如當事人隱瞞事實真相，有權拒絕或終止為其繼續提供經紀服務；
5. 維護當事人的利益，為當事人保守商業秘密，未經當事人許可不得洩露代理事務的內容和性質；
6. 收取傭金和費用應當向當事人開具本市統一發票，並依法納稅，不得向當事人收取傭金和費用以外的酬金和物品；
7. 接受市工商局和市體委對其日常經紀行為的監督檢查，提供檢查所需的文件、帳冊、憑證及其它資料；
8. 體育經紀人歇業或因其他原因終止經紀活動，應當分別向工商局和市體委辦理註銷手續，並按規定的法律程序處理善後事宜。

#### 第五章 法律責任

#### 第二十二條

體育經紀人違反法律、法規等規定，給當事人造成經濟損失的，應當承擔賠償責任。

#### 第二十三條

1. 未經登記註冊，擅自從事體育經紀活動的，由工商局依法予以取締，並依照有關法律、法規予以處罰；
2. 對於違反登記註冊、廣告經營、反不正當競爭、消費者權益保護等法律、法規、規章的行為，按相關法律、法規規定處罰；
3. 體育經紀人違反本辦法第十七條、第二十條、第二十一條的規定，工商行政和育行政管理部門根據有關法規作出相應的處理。

4. 不具有體育《經紀資格證書》的人員、體育經紀人違反本辦法第九條、第十五條的規定，工商和體育行政管理部門根據有關法規作出相應處理。
5. 有上述違規行為的體育經紀人，主管機關可暫停其經紀資格，責令其限期整改，經檢查符合有關法規和本辦法規定後，方可重新對外營業。
6. 構成犯罪的，由司法機關追究刑事責任。

第二十四條

工商行政管理人員和體育行政管理人員應當依法對體育經紀人進行檢查，在執行公務時必須出示有效的檢查證件。

第六章 附則

第二十五條

本辦法由市工商局和市體委負責解釋。

第二十六條

本辦法自發佈之日起施行，法律、法規有新規定的，將從其規定。

# 河南省體育經紀人管理辦法

(2003年1月6日豫體經〔2003〕1號)

## 第一章 總則

第一條 為確立河南省體育經紀人的法律地位，保障體育經紀活動當事人的合法權益，規範體育經紀行為，促進全省體育經紀業的健康發展，根據國家工商行政管理局發佈的《經紀人管理辦法》和《河南省經紀人條例》，制定本辦法。

第二條 本辦法所稱體育經紀人，是指依照本辦法的規定，在體育經濟活動中，以收取傭金為目的，為促成他人交易而從事居間、行紀或者代理等體育經紀業務的公民、法人和其他經濟組織。

第三條 省工商行政管理部門負責對全省體育經紀人進行監督管理。負責體育經紀資格的認定及登記註冊工作；依照有關法律、法規和本辦法的規定，對體育經紀活動進行監督管理，保護合法經營，查處違法經營。

第四條 省體育行政管理部門負責全省體育經紀人的業務指導與管理工作。會同省工商行政管理部門對體育經紀人進行專業知識的培訓、考試，並指導體育經紀業務開展。

## 第二章 資格認定

第五條 取得體育經紀人資格，需參加省體育行政管理部門會同省工商行政管理部門舉辦的體育經紀人培訓班學習。經考試合格者，由省工商行政管理部門頒發體育經紀人資格證書。

第六條 申請取得體育經紀資格的人員應具備以下條件：

- (一) 具有完全民事行為能力；
- (二) 具有中專（含中專）以上文化程度；
- (三) 具有從事體育經紀活動所需的基本技能和體育專業知識；
- (四) 具有一定的法律知識，並無經濟違法行為；
- (五) 法律、法規規定的其他條件。

## 第三章 經紀組織

第七條 體育經紀人事務所由具有經紀資格證書的人員合夥設立。

體育經紀人事務所應當符合下列條件：

- (一) 有固定的業務場所；
- (二) 註冊資金在三萬元以上；
- (三) 應當具有三名以上取得體育經紀資格證書的專職人員；
- (四) 合夥人之間訂有書面合夥協定；
- (五) 法律、法規規定的其他條件。

第八條 體育經紀公司是負有限責任的企業法人。設立體育經紀公司應當符合下列條件：

- (一) 具有相應的組織機構和固定的業務場所；
- (二) 註冊資金在十萬元以上；
- (三) 具有五名以上取得體育經紀人資格證書的專職人員；
- (四) 《公司法》及有關法律規定的其他條件。

第九條 具有體育經紀人資格證書的非經紀行業現職人員，經所在單位同意，可以在體育經紀人事務所或者體育經紀公司兼職從事體育經紀活動。

第十條 符合下列條件的人員，可以申請領取個體工商戶《營業執照》，成為個體體育經紀人：

- (一) 有固定的業務場所；
- (二) 註冊資金在一萬元以上；
- (三) 取得體育經紀人資格證書；
- (四) 符合《城鄉個體工商戶管理暫行條例》的其他規定。

第十一條 符合本辦法第七條、第八條、第十條規定條件的體育經紀人事務所、體育經紀公司、個體體育經紀人，應當向所在地工商行政管理機關申請登記註冊或者變更登記。

#### 第四章 經紀活動

第十二條 體育經紀人依法進行體育經紀活動，受國家法律保護。任何單位和個人不得非法干預。

第十三條 體育經紀人從事體育經紀活動所得佣金是合法收入。體育經紀人完成體育經紀活動後有權按照合同約定收取佣金。體育經紀人收取的佣金不得違反國家法律、法規、稅法和政策。

第十四條 體育經紀人在體育經紀活動中，應當嚴格遵守《經紀人管理辦法》第十七條之規定。

第十五條 體育經紀人不得從事《經紀人管理辦法》第十八條規定的行為。海外體育經紀人和經濟組織在河南境內從事體育經紀業務必須受省體育行政管理部門、工商行政管理部門監管。

#### 第五章 法律責任

第十六條 體育經紀人違反法律、法規及本辦法規定，給當事人造成經濟損失的，應當承擔賠償責任。

第十七條 體育經紀人與委託人發生爭議，可以協商解決，也可以依照雙方約定或者事後達成的仲裁協定向仲裁機構申請仲裁。未作約定，事後又未達成仲裁協定的，可以向人民法院起訴。

第十八條 各級工商行政管理機關均有權依據法律、法規及本辦法，對其管轄的

體育經紀人進行監督檢查。體育經紀人應當接受檢查，提供檢查所需要的文件、賬冊、報表及其他有關材料。

第十九條 對於違反工商行政管理登記管理法規的行為，由登記機關按照有關法規進行處理。

第二十條 對於違反本辦法第十四條規定的行為，按照《經紀人管理辦法》第二十三條處理。

第二十一條 對於違反本辦法第十五條規定的行為，按照《經紀人管理辦法》第二十四條處理。

第二十二條 本辦法由河南省體育局、河南省工商行政管理局負責解釋。

第二十三條 本辦法自發佈之日起施行。



## 職業訓練法

中華民國七十二年十二月五日

總統七十二年台統(一)義字第六六八七號令公布

八十九年七月十九日總統令修正公布第二條條文

九十一年五月二十九日華總一義字第○九一○○一○八四○○號總統令修正第三十三條

- 第一條 為實施職業訓練，以培養國家建設技術人力，提高工作技能，促進國民就業，特制定本法。
- 第二條 職業訓練主管機關：在中央為行政院勞工委員會；在直轄市為直轄市政府；在縣(市)為縣(市)政府。
- 第三條 本法所稱職業訓練，係指對未就業國民所實施之職前訓練及對已就業國民所實施之在職訓練；實施方式分養成訓練、技術生訓練、進修訓練、轉業訓練及殘障者職業訓練。
- 第四條 職業訓練應與職業教育、補習教育及就業服務，配合實施。
- 第五條 職業訓練機構包括左列三類：  
一、政府機關設立者。  
二、事業機構、學校或社團法人等團體附設者。  
三、以財團法人設立者。
- 第六條 職業訓練機構之設立，應經中央主管機關登記或許可；停辦或解散時，應報中央主管機關核備。  
職業訓練機構，依其設立目的，辦理訓練；並得接受委託，辦理訓練。  
職業訓練機構之設立及管理辦法，由中央主管機關定之。
- 第七條 養成訓練，係對十五歲以上或國民中學畢業之國民，所實施有系統之職前訓練。
- 第八條 養成訓練，由職業訓練機構辦理。
- 第九條 經中央主管機關公告職類之養成訓練，應依中央主管機關規定之訓練課程、時數及應具設備辦理。
- 第十條 養成訓練期滿，經測驗成績及格者，由職業訓練機構發給結訓證書。
- 第十一條 技術生訓練，係事業機構為培養其基層技術人力，招收十五歲以上或國民中學畢業之國民，所實施之訓練。  
技術生訓練之職類及標準，由中央主管機關訂定公告之。

- 第十二條 事業機構辦理技術生訓練，應先擬訂訓練計畫，並依有關法令規定，與技術生簽訂書面訓練契約。
- 第十三條 技術生訓練期間不得少於二年。  
主管機關對事業機構辦理技術生訓練，應予輔導及提供技術協助。
- 第十四條 技術生訓練期滿，經測驗成績及格者，由事業機構發給結訓證書。
- 第十五條 進修訓練；係為增進在職技術員工專業技能與知識，以提高勞動生產力所實施之訓練。
- 第十六條 進修訓練，由事業機構自行辦理，委託辦理或指派其參加國內外相關之專業訓練。
- 第十七條 事業機構辦理進修訓練，應於年度終了後二個月內將辦理情形，報主管機關備查。
- 第十八條 轉業訓練，係為職業轉換者獲得轉業所需之工作技能與知識，所實施之訓練。
- 第十九條 主管機關為因應社會經濟變遷，得辦理轉業訓練需要之調查及受理登記，配合社會福利措施，訂定訓練計畫。  
主管機關擬定前項訓練計畫時，關於農民志願轉業訓練，應會商農業主管機關訂定。
- 第二十條 轉業訓練，由職業訓練機構辦理。
- 第二十一條 殘障者職業訓練，係為身體殘障者獲得就業所需之工作技能與知識，所實施之訓練。
- 第二十二條 殘障者職業訓練，由職業訓練機構、社會福利機構或醫療機構辦理。
- 第二十三條 殘障者職業訓練設施，應符合殘障者之體能及安全需要。
- 第二十四條 職業訓練師，係指直接擔任職業技能與相關知識教學之人員。  
職業訓練師之名稱、等級、資格、甄審及遴聘辦法，由中央主管機關定之。
- 第二十五條 職業訓練師經甄審合格者，其在職業訓練機構之教學年資，得與同等學校教師年資相互採計。其待遇並得比照同等學校教師。  
前項採計及比照辦法，由中央主管機關會同教育主管機關定之。
- 第二十六條 中央主管機關，得指定職業訓練機構，辦理職業訓練師之養成訓練、補充訓練及進修訓練。  
前項職業訓練師培訓辦法，由中央主管機關定之。
- 第二十七條 應辦職業訓練之事業機構，其每年實支之職業訓練費用，不得低於當年度營業額之規定比率。其低於規定比率者，應於規定期限內，將差額繳交中央主管機關設置之職業訓練基金，以供統籌辦理職業訓練之用。

前項事業機構之業別、規模、職業訓練費用比率、差額繳納期限及職業訓練基金之設置、管理、運用辦法，由行政院定之。

第二十八條 前條事業機構，支付職業訓練費用之項目如左：

- 一、自行辦理或聯合辦理訓練費用。
- 二、委託辦理訓練費用。
- 三、指派參加訓練費用。

前項費用之審核辦法，由中央主管機關定之。

第二十九條 依第二十七條規定，提列之職業訓練費用，應有獨立之會計科目，專款專用，並以業務費用列支。

第三十條 應辦職業訓練之事業機構，須於年度終了後二個月內將職業訓練費用動支情形，報主管機關審核。

第三十一條 為提高技能水準，建立證照制度，應由主管機關辦理技能檢定。

前項技能檢定，必要時中央主管機關得委託有關機關、團體辦理。

第三十二條 辦理技能檢定之職類，依其技能範圍及專精程度，分甲、乙、丙三級；不宜為三級者，由中央主管機關定之。

第三十三條 技能檢定合格者稱技術士，由中央主管機關統一發給技術士證。

技能檢定題庫之設置與管理、監評人員之甄審訓練與考核、申請檢定資格、學、術科測試委託辦理、術科測試場地機具、設備評鑑與補助、技術士證發證、管理及對推動技術士證照制度獎勵等事項，由中央主管機關另以辦法定之。

技能檢定之職類開發、規範製訂、試題命製與閱卷、測試作業程序、學科監場、術科監評及試場須知等事項，由中央主管機關另以規則定之。

第三十四條 進用技術性職位人員，取得乙級技術士證者，得比照職業學校畢業程度遴用；取得甲級技術士證者，得比照專科學校畢業程度遴用。

第三十五條 技術上與公共安全有關業別之事業機構，應僱用一定比率之技術士；其業別及比率由行政院定之。

第三十六條 主管機關得隨時派員查察職業訓練機構及事業機構辦理職業訓練情形。

職業訓練機構或事業機構，對前項之查察不得拒絕，並應提供相關資料。

第三十七條 主管機關對職業訓練機構或事業機構辦理職業訓練情形，得就考核結果依左列規定辦理：

- 一、著有成效者，予以獎勵。
- 二、技術不足者，予以指導。

三、經費困難者，酌予補助。

- 第三十八條 私人、團體或事業機構，捐贈財產辦理職業訓練，或對職業訓練有其他特殊貢獻者，應予獎勵。
- 第三十九條 職業訓練機構辦理不善或有違反法令或設立許可條件者，主管機關得視其情節，分別為左列處理：
- 一、警告。
  - 二、限期改善。
  - 三、停訓整頓。
  - 四、撤銷許可。
- 第四十條 依第二十七條規定，應繳交職業訓練費用差額而未依規定繳交者，自規定期限屆滿之次日起，至差額繳清日止，每逾一日加繳欠繳差額百分之零點二滯納金。但以不超過欠繳差額一倍為限。
- 第四十一條 本法所定應繳交之職業訓練費用差額及滯納金，經通知限期繳納而逾期仍未繳納者，得移送法院強制執行。
- 第四十二條 本法施行前已設立之職業訓練機構，應於中央主管機關指定期限內，依本法規定重行辦理設立程序；逾期未辦者，撤銷其許可，並註銷登記。
- 第四十三條 本法施行細則，由行政院定之。
- 第四十四條 本法自公布日施行。

## 職業訓練法施行細則

中華民國七十五年三月二十一日

行政院台七十五內字第五四九六號令發布

中華民國八十九年十二月三十日

行政院台八十九勞字第三六三〇八號令修正發布

- 第一條 本細則依職業訓練法(以下簡稱本法)第四十三條規定訂定之。
- 第二條 本法第四條所定職業訓練與就業服務之配合實施，依左列規定辦理：
- 一、職業訓練機構規劃及辦理職業訓練時，應配合就業市場之需要。
  - 二、職業訓練機構應提供未就業之結訓學員名冊，送由公立就業服務機構推介就業。
  - 三、職業訓練機構應接受公立就業服務機構之委託辦理職業訓練。
  - 四、職業訓練機構得接受其他機構之委託辦理職業訓練。
- 第三條 辦理未經公告職類之養成訓練，由職業訓練機構擬具計畫，同時報請中央主管機關備查。
- 前項訓練計畫，應包括左列事項：
- 一、訓練職類及班別。
  - 二、訓練目標。
  - 三、受訓學員資格。
  - 四、訓練期間。
  - 五、訓練課程。
  - 六、訓練時間配置及進度。
  - 七、訓練場所。
  - 八、訓練設備。
  - 九、訓練方式。
  - 十、經費概算。
- 第四條 養成訓練結訓證書應記載左列事項：
- 一、結訓學員姓名、性別、籍貫及出生年、月、日。
  - 二、訓練職類及班別。
  - 三、訓練起訖年、月、日。
  - 四、訓練時數。

## 五、訓練機構。

- 第五條 事業機構辦理技術生訓練，應由具備左列資格之技術熟練人員擔任技術訓練及輔導工作：
- 一、已辦技能檢定之職類，經取得乙級以上技術士證者。
  - 二、未辦技能檢定之職類，具有五年以上相關工作經驗者。
- 第六條 事業機構辦理技術生訓練，依本法第十二條擬訂之訓練計畫，除應依第三條第二項規定辦理外，並應包括左列事項：
- 一、事業機構名稱。
  - 二、擔任技術訓練及輔導工作人員之姓名及資格。
  - 三、配合訓練單位。
- 第七條 技術生訓練結訓證書之應記載事項，準用第四條之規定。
- 第八條 參加身心障礙職業訓練之人員，應依身心障礙者保護法領有身心障礙者手冊，並依其體能選擇適合參加之職類。
- 第九條 社會福利機構或醫療機構經直轄市及縣(市)主管機關會同社會福利及衛生主管機關勘察認可者，始得辦理身心障礙者職業訓練。
- 前項機構辦理身心障礙者職業訓練，應先將訓練計畫報直轄市及縣(市)主管機關備查。
- 第十條 本法所稱年度，為各職業訓練機構依其應適用之年度。
- 第十一條 私人、團體或事業機構對於職業訓練機構捐贈現金、有價證券或其他動產時，受贈機構應出具收據；捐贈不動產時，應即會同受贈機構辦理所有權移轉登記手續，並均應列帳。
- 第十二條 本細則自發布日施行。

# 技術士技能檢定及發證辦法

中華民國七十四年九月六日  
行政院台台十四內字第一六六八七號令核定  
中華民國七十四年十一月十一日  
內政部台七十四內職字第三五一六七六號令發布  
中華民國七十七年一月二十七日  
行政院勞工委員會台七十七勞職檢字第○一五三二號令修正發布  
中華民國七十九年三月三十日  
行政院勞工委員會台七十九勞職檢字第○六七八五號令修正發布  
中華民國八十四年一月二十七日  
行政院勞工委員會台八十四勞職檢字第一○二○三四號令修正發布  
中華民國八十五年十二月四日  
行政院勞工委員會台八十五勞職檢字第一四四八六五號令修正發布

## 第一條

本辦法依職業訓練法第三十三條規定訂定之。

## 第二條

技能檢定之主管機關，中央為行政院勞工委員會，省（市）為省（市）政府。

## 第三條

中央主管機關掌理事項如左：

- 一、全國性技能檢定計畫之訂定及公告。
- 二、技能檢定法規之訂定、修正及解釋。
- 三、技能檢定規範之訂定、職類等級之劃分及公告。
- 四、技能檢定學科、術科試題之命製與題庫之建立。
- 五、技能檢定之專案辦理及委託辦理。
- 六、技能檢定專業人員之訓練、資格甄審及發證。
- 七、技術士證與證書之核發及管理。
- 八、事業機構須僱用一定比率之技術士之協調推動。
- 九、技能檢定業務之推動、辦理、督導、協調、考核。
- 十、技能檢定術科測驗單位之評鑑。
- 十一、辦理技能檢定優良單位及人員之獎勵。
- 十二、其他宜由中央主管機關辦理之技能檢定事項。

## 第四條

省（市）主管機關掌理事項如左：

- 一、省（市）技能檢定計畫之訂定及公告。

二、技能檢定報告。

三、技能檢定學科及術科測驗之辦理及成績登記。

四、技能檢定合格名冊之編造。

五、中央主管機關委託辦理技術士證與證書之核發及管理。

六、其他宜由省（市）主管機關辦理之技能檢定事項。

#### 第 五 條

年滿十五歲或國民中學畢業者，得參加丙級技術士技能檢定。

參加有危險性職類技能檢定者，須年滿十八歲。

#### 第 六 條

具有左列資格之一者，得參加乙級技術士技能檢定：

一、取得應檢職類丙級技術士證後，並從事應檢職類相關工作三年以上者。

二、取得應檢職類丙級技術士證後，接受職業訓練時數累計四百小時以上，並從事應檢職類相關工作二年以上者。

三、接受職業訓練時數累計八百小時以上，從事應檢職類相關工作四年以上者。

四、接受職業訓練時數累計一千六百小時以上，從事應檢職類相關工作三年以上者。

五、接受公共職業訓練機構養成訓練三千二百小時以上者。

六、接受事業機構技術生訓練二年後，從事應檢職類相關工作二年以上者。

七、高級中等學校畢業或在校最高年級，並取得應檢職類丙級技術士證者。

八、高級中等學校畢業後，接受職業訓練時數累計一千六百小時以上，或從事應檢職類相關工作二年以上者。

九、五年制專科三年級以上學生、二年制及三年制專科、技術學院或大學之在校學生，並取得應檢職類丙級技術士證者。

十、專科、技術學院或大學畢業或在校最高年級者。

十一、從事應檢職類相關工作六年以上者。

前項第二款至第六款及第八款所稱職業訓練及技術生訓練，以在中央主管機關登記、許可或認可有案之職業訓練機構或政府委託辦理者為限。

#### 第 七 條

具有左列資格之一者，得參加甲級技術士技能檢定：

一、取得應檢職類乙級技術士證後，從事應檢職類相關工作五年以上者。

二、取得應檢職類乙級技術士證後，接受職業訓練時數累計一百二十小時以上，並從事應檢職類相關工作四年以上者。

三、高級中等學校畢業，取得應檢職類乙級技術士證後，從事應檢職類相關工作四年以上者。

四、專科、技術學院或大學畢業，取得應檢職類乙級技術士證後，接受應檢職類相關工作二年以上者。

五、專科學校畢業後，從事應檢職類相關工作六年以上者。

六、大專院校畢業後，從事應檢職類相關工作四年以上者。

七、技術學院畢業後，從事應檢職類相關工作三年以上者。

八、從事應檢職類相關工作十年以上，並取得應檢職類乙級技術士證者。

前項第二款所稱職業訓練，以在中央主管機關登記、許可或認可有案之職業訓練機構或政府委託辦理者為限。



第 八 條

各職類技能檢定之應檢資格，應依前三條規定辦理。但中央目的事業主管機關對應檢資格於相關法規另有規定者，從其規定。

第 九 條

技能檢定職類性質特殊者，其應檢資格得由中央主管機關會商中央目的事業主管機關另定之。

第 十 條

技能檢定每職類以每年辦理一次為原則，必要時，得增減之。

第 十 一 條

技能檢定分學科測驗及術科測驗。

學科測驗以筆試方式為之，性質特殊職類得以口試代替之。

學科測驗成績採百分法計算，六十分為及格，採是非題部分，答錯者倒扣計分

術科測驗成績採及格與不及格評定為原則，性質特殊職類得採百分法計算，六十分為及格。

第 十 二 條

技能檢定學科測驗成績及術科測驗成績均及格者為檢定合格。

前項成績僅其中一種及格者，其成績最長得保留三年。

第 十 三 條

各職類技能檢定規範應包括檢定級別、工作範圍、工作項目、技能種類、技能標準、相關知識及其他必要事項。

第 十 四 條

中央主管機關訂定或修訂技能檢定規範時，得會商相關目的事業主管機關、教育與訓練機構、事業機構與團體。

但技能檢定職類與公共安全衛生有關者，應會商中央目的事業主管機關。

第 十 五 條

左列人員得免術科測驗：

一、國際技能競賽組織主辦之國際技能競賽前三名，而參加同職類甲級技能檢定者。

二、國際技能競賽中華民國委員會主辦之全國技能競賽成績及格，三年內參加同職類乙級技能檢定者。

三、中央或省（市）政府主辦之技能、技藝、分業、分齡等競賽，或經主管機關認可之團體或事業單位主辦之技能競賽成績及格，三年內參加同職類丙級技能檢定者。

第 十 六 條 高級中等以上學校畢業參加與其畢業科系相關職類丙級技能檢定者，中央主管機關得准其免試學科測驗。

第 十 七 條

主管機關得委託職業訓練機構、學校、事業機構或團體辦理技能檢定。

前項技能檢定術科測驗場地及機具設備應先經中央主管機關評鑑合格，發給合格證書。

第 十 八 條

技能檢定術科測驗承辦單位應遴聘經參加中央主管機關舉辦之評審研習合格之監評人員，擔任監場及評審工作。

第 十 九 條

技能檢定實施中，因天災或其它重大事故無法進行時，得終止測驗，並另定期重新辦理。

第 二 十 條

參與命製技能檢定試題及辦理技能檢定之有關人員，因職務或業務知悉或持有之機密，應負保密之責。

第二十一條

參加技能檢定人員，對於學科、術科測驗成績有異議者，應於接到成績通知單之日起十五日內，得向辦理或委託辦理之主管機關申請複查，以一次為限。

第二十二條

技能檢定學科測驗試卷、術科測驗評審表，應由主管機關保存三個月。

前項保存期限，自寄發成績通知單之日起算。

第二十三條

技能檢定合格者，由中央主管機關發給技術士證，並得應技能檢定合格者之申請，發給技術士證書。技術士證或證書破損或遺失者，得申請換發或補發。

中央主管機關對於技術士證及技術士證書之發給，得委託省（市）主管機關辦理。

第二十四條 技術士證及證書之內容與記載事項如左：

一、姓名、出生年月日及國民身分證字號。

二、照片。

三、職類、項別之名稱及等級。

四、職類等級編號。

五、發證機關。

六、生效日期。

第二十五條

技術士證及證書不得租借他人使用。

違反前項規定者，中央主管機關撤銷其技術士資格，三年內不得參加技能檢定。

參加技能檢定者之應檢資格，於報名後經發現與規定不合者，或參加技能檢定時有舞弊行為者，取消其參檢資格，已發證及證書者，並撤銷其技術士證及證書。

中央主管機關於撤銷技術士資格時，應通知相關中央目的事業主管機關。

第二十六條

技能檢定報名費、術科測驗費、技術士證及技術士證書之製發、補發或換發之證照暨其減免，由中央主管機關定之。

前項規費之收支、減免，由主管機關、中央目的事業主管機關依預算程序辦理。

第二十七條

接受委託辦理技能檢定成績優良之單位及對技能檢定有貢獻之人員，中央主管機關應予公開獎勵。

第二十八條

本辦法各項書證格式，由中央主管機關定之。

第二十九條

本辦法自發布日施行。

## 參考文獻

## 中文部份

林振煌、林瑞泰 (2002)：休閒體育法規理論與實務。臺北市：永然文化

林瑞泰 (2004)：職業運動球員利益守護神。網路資料擷取於 2004.8.18 自  
<http://www.sportsnt.com.tw>

林建元等人 (2004)：我國運動休閒服務業人才供需調查及培訓策略研究。行政院體育委員會委託計畫。

高俊雄 (2000)：運動服務管理理論與實務。台北：志軒。

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。

歐子源 (2004)：中國運動經紀人發展之研究。國立台灣師範大學體育研究所碩士論文。

黃啟煌 (1999)：體育專業領域與市場開發。大專體育雙月刊，44 期，10-11  
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。

## 英文部份

Britcher, C. (2002). Agents under fire. *Sport Business International*, 72,  
34-35.

Champion, W. T. (1997). Attorneys qua sports agents: An ethical conundrum.  
*Marquette Sports Law Journal*, 7(2), 349-359.

Davenport, G. (1999). The regulation of sports agents in New Zealand rugby

- and beyond: Is there a need for legislation? *Canterbury Law Review*, 7(2), 371-402.
- Dhanjai, M. S., Strick, D. S., & Conrad, M. A. (2001). Contracting on the Web: Collegiate athletes and sports agents confront a new hurdle in closing the deal. *Villanova Sports & Entertainment Law Journal*, 8(1), 37-66.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.
- Fench, C., & Dailey, J. (2003). An interview with Craig Fenech, sport agent and attorney. *International Journal of Sports Marketing & Sponsorship*, 5(1), 75-79.
- 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.
- Gordon, B. (2002). Protecting student-athletes from shady sports agents. *Athletics administration*, 37(4), 9.
- Grosse, W., & Eric, W. (1991). The regulation, control and protection of athlete agents. *Northern Kentucky Law Review*, 19(1), 49-80.
- Kaesebier, C. (2002). Playing the agent game: NCAA ramping up efforts to ensure student-athletes know pitfalls of early signing. *NCAA News*, 39(11), A1.
- Lipscomb, C. B., & Titlebaum, P. (2000). Selecting a sports agent: Finding the perfect fit. Part 2. *For the Record*, 11(4), 2-5.
- Lu, Q. A., & Li, N. (2001). The conception to set up sport agent major in

- institute of physical education in China. *Journal of Physical Education*, 8(2), 37-39.
- Luo, B. Q., & Zhang, L. M. (2001). Discussion on the sports agent and its development. *Journal of Capital College of Physical Education*, 13(2), 73-76.
- Mason, D. S., & Slack, T. (2001). Evaluation monitoring mechanisms as a solution to opportunism by professional hockey agents, *Journal of Sport Management*, 15, 107-134.
- Mason, D. S., & Slack, T. (2003). Understanding principal-agent relationships: Evidence from professional hockey, *Journal of Sport Management*, 17, 37-61.
- Mertzman, B. (Producer). (2000). *Ethics and management of sports agents and athletes* (Videocassette recording). Dubuque, IA: Kendall/Hunt.
- Mnookin, R. H., Susskind, L. E., & Foster, P. C. (Eds.). (1999). *Negotiating on behalf of others: Advice to lawyers, business executives, sports agents, diplomats, politicians, and everybody else*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Mullin, B. J., Hardy, S., & Sutton, W. A. (2000). *Sport Marketing*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- NCAA website. (2005). Uniform Athlete Agents Act (UAAA) history and status. Retrieved February 8, 2005, from <http://www1.ncaa.org>
- Padgett, D.K. (1998). *Qualitative methods in social work research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Park, T. R. (1996). A four-part approach to solve agent problem. *NCAA News*, 33(6), 4-5.

- Read, D. (2000). Protecting them from agents. *Athletic Management*, 12(2), 18.
- Rhoden, W. (1997). A message to agents. *South Texas Law Review*, 38(4), 107-1114.
- Ruxin, R. (1993). *An athletes' guide to agents*. Boston: Jones & Bartlett Publishers.
- Shank, M. D. (2001). *Sports marketing: A strategic perspective*. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice-Hall, Inc.
- Steinberg, L. (1991). The role of sports agents. In P.D. Staudohar and J.A. Mangan (Eds.) *The business of professional sports* (pp. 247-262). Urbana and Chicago: University of Illinois Press.
- Tang, C. (2000). Brief analysis of the making and development of 20th Century American sports agent business. *Journal of Wuhan Institute of Physical Education*, 34(6), 16-18.



運動經紀人證照制度規劃研究

行政院體育委員會