

体育院校开设体育经纪人专业的构想

陆前安¹, 李 宁²

(1. 武汉体育学院 研究生部; 2. 体育理论教研室, 湖北 武汉 430079)

摘 要:通过分析国内外体育经纪人培养的现状,指出在我国体育院校开设体育经纪人专业的紧迫性;同时就我国体育院校开设体育经纪人专业的可行性进行了探讨,指出政策保证、市场发展、体育院校的专业优势等都是体育院校开设体育经纪人的条件,并提出了开设体育经纪人专业的指导思想。

关 键 词:体育经纪人;体育院校;体育经纪人专业

中图分类号:G807.41 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-7116(2001)02-0037-03

The conception to set up sport agent major in institute of physical education in China

LU Qian-an¹, LI Ning²

(1. The Graduate School Wuhan Institute of Physical Education; 2. Department of Physical Education Theory, Wuhan Institute of Physical Education, Wuhan 430079, China)

Abstract: The essay points out the urgency to set up sport agent major in institute of physical education in China through analyzing the current situation of sport agent fostering in inner and external China. Meanwhile, it is discussed that there is practicability to set up sport agent major in institute of physical education in our country, and the guiding ideology of setting up sport agent major is also presented.

Key words: sport agent; institute of physical education; major in sport agent

体育经纪人是随着职业体育的兴起而逐步发展起来的,它基于现代职业体育的竞争性、流动性和一体化等三个特点。这些特点为体育经纪人的生存开辟了广阔的空间。

我国经纪业有悠久的历史,建国后经纪业经历了一个曲折的发展历程。但我国体育领域经纪行为的出现只有短短几年。随着我国体育商业化、职业化的不断深入,体育经济和体育产业正飞速发展,而活跃于我国体育领域屈指可数的经纪人已不能满足快速发展的体育市场的需求。因此,为适应体育经济发展,我国急需培养专业的体育经纪人人才。

1 国内外体育经纪人培养的现状

要成为一名出色的体育经纪人,必须具备一定的能力,如职业能力、创造能力、适应能力和应变能力等。因此,要造就高素质的经纪人才,必须对经纪人实施正规的教育,从而系统地培养其经纪行为能力。像NBA头号经纪人戴维德·福克尔之所以能在经纪人业如此成功,这是与他在华盛顿大学受过良好的高等教育分不开的。

1.1 国外体育经纪人的培养

欧美许多体育产业较发达的国家都十分重视体育经纪人的培养和继续教育。在比利时、西班牙、荷兰、德国和法国等

国家,均有培养体育经纪人的高等院校。如法国的贝尔纳大学和荷兰的欧洲体育管理学院,都设立了体育经纪人专业来培养高素质的体育经纪人才。其中贝尔纳大学的经纪人培养制度最为完善,它的培养方案包括3个层次:第一层次是基础教育,包括基础课、辅助课、语言和社会交往课以及专业常识4类教学课程,共要进行2年时间;第二层次的教学是培养有学士和硕士学位的未来体育经纪人的专业教育;第三层次为体育经纪人的深入专业教育,强调实践性。通过这种体制,法国培养了许多世界一流的体育经纪人。

1.2 我国体育经纪人培养现状

随着体育领域经纪人的兴起,国家体育总局在北京、上海、江苏、广东进行了体育经纪人的教育、培训和考核的试点,并取得成效。其它的部分省市也进行了地方性的体育经纪人培训,如湖北省等。但就整体而言,我国对体育经纪人的培养仍存在以下的不足:①形式上,各地经纪人的培养都是以短训班的形式出现,这种短训班很难全面系统地培养出高素质的体育经纪人才;②时间上,各地的培训都是临时地、不定期地举办,这样很难持续地满足不断增长的体育市场对体育经纪人才的需求;③内容上,各地的培训多以教授体育经纪人有关的理论知识和国外体育经纪人制度及管理规定为主。这种单

收稿日期:2000-08-31

作者简介:陆前安(1970-),男,安徽六安人,在读研究生,从事体育人文社会学研究。

一的培训内容只能让被培训者了解体育经纪人有关的理论常识,难以培养其实际的经纪能力。

2 我国设置体育经纪人专业的紧迫性

2.1 体育市场的快速发展呼唤高素质的体育经纪人

体育经纪人作为体育市场发展的行为主体之一,直接参与体育比赛、体育经济活动及运动员的流动等。同时作为体育中介,它可以有效地发挥服务、沟通、推广等作用,有利于体育商业信息的传播、传导、流通。目前,我国经济已步入市场轨道,体育市场已开始启动,像足球等项目已开始实行职业改革,体育产业日渐红火。因此,为推动体育经济快速增长,创造更多体育商机,开发巨大的体育无形资产,都需大量高素质体育经纪人人才。

2.2 体育事业的转轨改革需体育经纪人来牵线搭桥

我国传统的体育事业是由国家投资兴办,体育事业是一种社会公益事业。随着我国改革的深入,体育事业也开始转轨换形,过去的公益性体育逐渐走上产业化道路。各项目的管理中心已脱颖而出,成为体育产业独立的经济实体。然而,体育界与商业界连接起来,使体育真正带来经济效益,就必须由体育经纪人这座桥梁来沟通。

2.3 体育经纪业企盼专业经纪人才的培养

体育经纪业在我国还是新生事物,由于缺乏专业的经纪人人才,致使年幼的我国经纪人行业历经了辛酸的发展历程。1994年3月,北京星华实业公司总裁李伟策划了一场世界级高水平的拳击赛,由于策划的不规范,导致美国单方毁约,差点使李伟倾家荡产。这类吃亏的事在中国还有许多。像中国足球刚开始职业化时,不少俱乐部为和世界一流球星练脚,花巨资请大牌球队,结果由于缺乏专业的体育经纪人的运作,使得到场的高手全是一帮“水货”。1996年6月,上海申花就遭遇过次:他们决定与欧洲一流水平的西班牙马德里竞技队进行一次交流比赛,由于没有专业经纪人的联系,对方派了一大批冒牌货,幸亏赛前市足协和申花俱乐部谨慎地核对了来华球员的名单,及时拒签了这支名不副实的“大牌球队”的人境签证。总之,由于我国没有进行体育经纪人的正规培训,使得高素质体育经纪人人才缺乏,导致在经纪过程中时常出现“吃哑巴亏”的窘境。我国经纪业的艰辛历程也反映出正规培养高素质体育经纪人人才的紧迫性。

2.4 体育经纪界与国际接轨急需建立高素质队伍

体育本身就是一个国际性交流活动,我国体育要与国际接轨,体育经纪界自然会遇到许多新的机遇与挑战。按国际惯例,体育经纪公司必须是处于政府主管部门、运动队或俱乐部之外的民间经济实体,而且对体育经纪人也有严格的要求,即体育经纪人必须熟悉各项法律知识,特别是体育方面的法规、经济方面的基本知识(包括经济谈判、合同签订),还需懂外语。正是由于我国目前还没有成熟的体育经纪人或体育经纪公司,以至国外体育经纪公司趁虚而入,轻而易举地占领了我们巨大的体育市场,连中国国内的比赛,也由外商中介公司来操办,赚光了我们应得的钱。现在,我国正面临加入WTO,入世后国际的经纪业竞争将会更加残酷,我们的经纪行业要

想在世界市场上有一席之地,必须加快培养自己高素质经纪人队伍。

3 我国体育院校设置体育经纪人专业的可行性

体育经纪业在我国刚刚起步,就已引起社会各界的广泛关注。国家体育总局政策法规司于1998年就这一课题专门立项,组织人员研究,从而建立和完善体育经纪人制度。同时,我国巨大的体育市场对体育经纪人的需求也在逐步加大,这些都为体育经纪人的培养提供了很好的契机。

3.1 政策的保证是设置体育经纪人专业的外在条件

中介机构是促进社会经济发展的一支重要力量。江总书记在“十五大”报告中提出:“培育和发展社会中介组织”、“完善代理制”的方针政策。国家体育总局的领导也多次提出要发展体育中介机构。早在1995年,国家体委就下发了《体育产业发展纲要》,提出了逐步建立各种体育竞赛中介服务机构。在1999年体育工作会议上,伍绍祖同志指出,要把体育中介机构当作产业化的重点之一来抓。要发展体育中介自然需要大批高素质的专业体育经纪人人才,因此,这些对体育经纪业的重视和支持,都为正规培养体育经纪人提供了有力的政策保证和依据。

3.2 体育市场的需求是设置体育经纪人专业的内在动力

我国有巨大的体育市场,它需要高素质的体育经纪人去沟通、挖掘。同时,随着国际经济一体化的逐步深入,我国的体育经纪业也面临着许多来自国际市场的机遇与挑战,这对我国体育经纪人的素质和能力提出较高的要求。为迎合市场的需求,我们应该在体育院校设置体育经纪人专业,去培养合格的经纪人队伍。另外,在体育院校开设体育经纪人专业也符合教育的宗旨。学校就像一个工厂,其生产的产品(学生)必须符合社会需要,才能有市场。那么现在的体育市场对体育经纪人这种产品已存在旺盛的需求,所以学校这所工厂理所当然地应生产这种供不应求的产品。

3.3 院校的专业优势是设置体育经纪人专业的前提条件

体育领域的经纪人有其自身的特点,他主要充当的是有关职业体育运动、体育竞赛的订约,以及运动员的培养与交流的媒介。因此,体育经纪人必须拥有扎实的专业基本功,而体育院校具有这方面的专业优势。而且,近几年,许多体育院校,尤其是体育总局直属院校,都纷纷开设体育经济方面的专业或课程,这也为体育经纪人专业设置提供了保障。

4 开设体育经纪人专业的指导思想

4.1 宏观调控与市场需求相结合

开设体育经纪人专业应由国家政府部门根据市场的需求,有计划、按比例地安排,不要一哄而上。主管部门可选择一些具备该方面条件的体育院校设置体育经纪人专业,尤其像直属体育院校,这样有利于控制招生的规模和培养层次。

4.2 人才培养目标与国际经纪事务的发展趋势相吻合

当前国际经纪事务出现了几个新的发展趋势,由过去的全面委托向现在的单向代理发展,由代理运动员向代理组织赛事发展,从国内运作向跨国运作发展等。因此,在设置体育

经纪人专业时,要考虑人才培养的目标必须与经纪业发展趋势相一致,这样才能培养出适销对路的人才。

4.3 专业教育与综合能力塑造相结合

体育经纪人必须有扎实的专业基本功,特别是单项经纪人,必须对该体育项目有透彻的了解,小到运动员的选拔,大到赛事的策划和编排。作为一个高素质的经纪人,只有专业能力还不行,还必须有交际能力、公关能力、管理能力等。因此,在开设体育专业课程时,还应设立经济、法律、管理、营销、公关、计算机、外语等学科,来培养经纪人的综合能力。

4.4 新生人才培养与已有人才继续教育相结合

根据我国的现实国情,我们既要重视按市场需求,有计划地培养一定数量的新生经纪人才,以壮大经纪人队伍,又要重视对已有的经纪方面人员的继续教育,以弥补他们知识和能力的不足,使已有经纪人队伍整体素质有个全面提高。

5 结语

体育经纪业的快速发展,以及国际国内体育市场对体育经纪人渐增的需求,使我国在高等院校设置体育经纪人专业已势在必行。按照市场容量,选择条件具备的体育院校,有计划地培养高素质的体育经纪人才,必将会推动体育市场繁荣,体育经济的快速增长。

参考文献:

[1] 平方. 经纪人全书[M]. 西安:西北工业大学出版社, 1993. 1-12.

[2] 陈学彬. 经纪人. 方法、策略与技巧[M]. 成都:四川大学出版社, 1993.

[3] 邵锡山. 谈市场经济中的体育经纪人[J]. 生产力研究, 1999(6): 18-20.

[4] 罗平. 体育经纪人的基本特征及制度管理[J]. 上海体育学院学报, 1999(2): 8-13.

[5] 石磊. 欧洲体育经纪活动和体育经纪人制度的主要特点[J]. 国外体育动态, 1998(35): 281-285.

[6] 黄文舟. 体育经纪人——运动员——高等院校[J]. 国外体育动态, 1998(35): 285-287.

[7] 郑源稿. 呼唤中国的体育经纪人[N]. 解放日报, 1998-03-18.

[8] 邱晓德. 试论体育经纪人的内涵、外延和培养模式[J]. 天津体育学院学报, 1998(4): 65-68.

[9] 马铁. 我国发展体育经纪人的对策研究[J]. 中国体育科技, 1999(2): 2-7.

[编辑:邓星华]

(上接第36页)

5.4 制订相关的优惠政策,吸引民营资本投入

我国目前的体育健身服务的健身产业化刚刚起步,缺乏相应的政策和金融的支持。要加快有关体育健身产业发展的政策的制订,建立相应的金融担保基金和金融担保体系,完善体育健身市场的建设。通过以上途径,力求加快体育健身场所供给的总量增加,缓解当前我国体育健身场所严重供不应求的局面,以达到降低体育健身消费价格的目的。

参考文献:

[1] 张发强. 中国社会体育现状调查结果报告[J]. 体育科学, 1999(1).

[2] 蔡军. 对我国城市居民体育消费的研究[J]. 体育科学,

1999(4).

[3] 骆秉全. 对北京市民健身现状及其对策的研究[J]. 体育科学, 1997(4).

[4] 唐宏贵. 对武汉市居民体育消费水平的调查研究[J]. 武汉体育学院学报, 1997(1).

[5] 蔡军. 东西部城市居民体育健身消费的比较研究[J]. 体育科学, 1998(3).

[6] 保罗·A·萨缪尔森. 经济学. 北京:首都经济贸易大学出版社, 1996. 115.

[7] 于振峰. 对我国体育消费现状的研究[J]. 体育科学, 1999(3).

[编辑:李寿荣]