

## 美国体育经纪人的特征分析

刘江南, 侯玉鹭

(广州体育学院, 广东 广州 510075)

**摘 要:** 体育经纪人是美国体育产业, 特别是职业体育快速发展的重要因素之一。通过对美国体育产业实地考察, 从体育经纪人的发展历史、体育经纪人的责任和任务、体育代理商的模式、体育经纪活动存在的问题与规范管理等方面, 分析了美国体育经纪人的特征。

**关键词:** 美国; 体育经纪人; 体育产业; 职业体育

**中图分类号:** G80-05; G817.12 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-7116(2001)04-0020-03

### Analysis of the characteristic of American sport agent

LIU Jiang-nan, HOU Yu-lu

(Guangzhou Institute of Physical Education, Guangzhou 510075, China)

**Abstract:** Sport Agent is one of the most important fact in developing sport industry in America. With the chance to study one year in the U. S. A., the writer made an investigation of the sport industry, and then analyzed the characteristic of the sport agent from the history of agent, the duty and task of agent, the model of agent, the problem and regulation of agent.

**Key words:** American; sport agent; sport industry; professional sport

在美国,谈到体育产业,特别是职业体育,不可能不涉及到体育经纪人。体育经纪人在近20年发展迅猛。行内人认为,这种现象既有好的一面,又有令人担忧的一面。所谓好的一面,对于大多数职业体育运动员来说,经纪人确定能够在谈判桌上发挥重要的作用,帮助运动员纠正不公平的现象,以保证体育产业交易过程中的公平合理;所谓担忧的一面,体育经纪人的滥用权利现象愈演愈烈,不断遭到社会公众的批评。

### 1 体育经纪人的发展

在职业体育发展的初期,所有职业运动员一般都不擅长谈判的能力。他们难以在众多的职业队中选择最适合自己的并获得最好报酬的队,也往往难以拒绝某一个队所提供的条件而选择另一个条件较好的队。如果他们的职业已被公证,他们就没有权利为新的合约去谈判。因此,社会需要一种人能够作为运动员的代理人,去履行运动员的进行谈判的权利。体育经纪人由此而应运而生。

但是,随着社会的发展和职业体育扩展,体育经纪人的权利和职责戏剧性地发生了很大的变化。在1975年,整个美国只有少量几十个体育经纪人,今天却超过了20000人。如此快速发展的原因,部分是由于四大职业体育联盟及其下

属俱乐部的发展,但更多的是由于下列的一些因素:

(1)运动员需要经纪人。如果没有市场的需要,也就没有经纪人存在的必要。在美国体育市场,经纪人确实能够帮助运动员解决谈判桌上的一些难题,实现他们的愿望,诸如选择较好的服务对象、获得较高的工资收入和享受退役后的福利待遇等等;另外还可以避免运动员和运动项目本身陷入各种圈套。因此,职业体育的存在和发展需要体育经纪人。

(2)由于法律的改变增加了代理的机会。美国的劳工法扩大了运动员的权利,这是由于最高法院取消了部分职业体育项目的“反垄断豁免”,使这些项目的运动员享有了自由转会的权力。这意味着运动员有着更多的谈判机会和需要经纪人代理的各种事务。

(3)不断增加的经济回报。经济条件也是体育经纪人激增的因素之一。据1998年初的统计,在职业运动员中,年收入最高的是篮球运动员麦克乔丹,达到33000万美元,而在4个主要的体育联盟服役的优秀运动员的年收入一般从400万到1400万美元之间。随着运动员收入的增加,其经纪人的回报也会随之增加。

(4)职业的吸引力。从事体育经纪工作,给经纪人提供了结交社会名流的机会。对于许多人来说,能够成为职业体育行业的一员是梦寐以求的愿望。随着法律学校和商业学

收稿日期:2001-03-25

作者简介:刘江南(1955-),男,广西人,广州体育学院副院长,教授,研究方向:体育教学与训练的理论与方法、体育社会学。

校的增加,越来越多的毕业生认为,选择体育经纪人作为职业比在大公司任职更有兴趣。另外,作为体育经纪人,他们从某些方面也享有名人所拥有的社会地位,譬如,他们可以撰写和出版畅销的书、在电视节目里作演讲、为名牌商品作广告,这些都可能使体育经纪人的收入不亚于他的顾客。

## 2 体育经纪人的责任和任务

根据各体育联盟的规定,体育经纪人一般承担以下的任务:

(1)咨询。咨询的功能最重要的体现,就是让顾客清楚地了解,在谈判过程中和签署了合同之后将会发生什么。咨询是一个不间断的持续过程,需要体育经纪人的专心致志。成功的咨询可以帮助顾客获得最好的利益。

(2)金融的计划和管埋。并非所有的体育经纪人都需要为顾客进行金融计划和管埋,他们常常在顾客与会计、市场公司、投资顾问以及法律顾问签署与金融有关的文件时,起到间接地为顾客监督的作用。

(3)市场的扩展。要让运动员得到签约时规定的利益和利用工资收入以外的资源,是体育经纪人最艰难的任务之一。因为人们常有一种错误的概念,认为开拓市场的机会是无穷的。现实并非如此,除了极个别球星之外,开拓市场的机会是十分有限的。因此,开拓市场的努力应该建立在运动员的实际潜力基础上。

(4)帮助顾客选择解决问题的办法。在美国,金钱往往是导致争吵。作为体育经纪人,应该了解,一份签署了的合同,并不意味着保证所有条款的顺利兑现。当矛盾发生时,他应该知道当谈判不能达到目的时,应采用什么步骤去解决问题。

(5)为运动员筹划终生。一般来说,职业运动员的职业生涯是短暂的。在尽可能挖掘其潜力的同时,应该为运动员退役后的生活做安排。现实生活中,尽管许多职业运动员口头上说自己的运动生涯是短暂的,但实际上从未考虑为自己退役之后的生活做任何准备。为了对运动员的终生负责,在其运动能力处于高峰期时,便为其考虑退役后的生活计划,理所当然成为体育经纪人的一项重要任务。

## 3 体育代理商的模式

(1)自由立场的体育管理公司。这也许是最普遍的一种模式。这种公司是一种为运动员提供范围广泛的服务商业机构,虽然它不可能包揽上述的所有业务,但一般都会承接好几种业务,包括各种合同的谈判,不同类型的金融管理。这种模式还可再分为以下两种类型:一是运动员代理的单一业务机构,这种公司的业务主要集中在运动员的代理上,虽然它们的一些分支机构也办理一些演艺人员的业务;二是运动员代理和项目管理相结合的机构,一些较大规模的经纪公司,不仅办理运动员代理的业务,而且办理项目代理的业务。通常,他们的一些顾客也参与其中的业务。项目的代理包括的范围较大,往往从经营到认购,以致包揽体育项目的整个过程。

(2)单一办理法律业务。体育代理的律师常常作为体育管理公司的主要人物,但是他们的工作仅仅限于与他们的法律业务有关的事情。在这样一些业务中,律师在法律内容上对他的顾客负责,包括合同谈判、退税的条件、问题的咨询以及裁决的争议,但不涉及金融管理、市场和投资的咨询或其他附属的内容。

(3)体育管理公司与法律公司的联合模式。许多从事体育经纪的律师,起初仅仅把他们的业务简单地看作是从事法律工作,并仅仅将其局限在法律公司的业务范围。由于业务的发展,他们看到了向体育顾客提供法律服务的潜在优势。于是他们当中的一些人,放弃了原来法律公司的名称而全力投入了体育管理的领域。其他一些人则从原来的公司分离出来,成立新的公司。这样一来,他们既保留了原有的法律业务,又扩展了新的服务领域,于是便出现了一种体育与法律相互交叉的新型的体育管理公司。

最近出现了第二种类型的体育与法律联合的模式。这种模式就是体育管理公司仍然独立进行自己的业务,但又和那些自己本身的业务涉及到体育问题的法律公司有稳定的合作关系。在这种情况下,法律公司作为体育经纪公司的后盾,为体育经纪公司提供其所欠缺的法律方面的业务,一些体育管理公司甚至在与具有工作关系的法律公司设置办公室,但他们之间的界限还分得很清楚的。

## 4 当前体育经纪活动存在的问题和规范管理

毫无疑问,体育经纪人的职业化为运动员带来了许多利益。但是,最近社会舆论也对体育经纪人的行为提出了众多的批评,认为经纪人的一些做法是为了获得个人的利益而挥霍运动员终生。这些不道德的做法主要表现在如下几点:

- (1)不道德的诱惑;
- (2)收取过多的费用;
- (3)主顾之间利益矛盾;
- (4)素质能力普遍低下;
- (5)对运动员收入管理失当;
- (6)欺骗;
- (7)过分要求顾客偿还;
- (8)不适当的信托资金。

譬如,最明显的不道德行为是经纪人过早地与大学体育队的高年级运动员签定合同。尽管美国全国大学体育联合会(NCAA)明令禁止它的运动员过早签定合同,但是每年大约25%的高年级学生运动员与经纪人签定了合同。这种为了与学生运动员及早签约的竞争,使经纪人常常委曲求全地采用一些难以想象的手段去达到目的,从而严重败坏了体育经纪的声誉。人们普遍呼吁要立法对体育代理过程规范化的管理。

为了对体育经纪活动进行规范管理,好几个州和各职业体育联盟以及全国大学体育联盟,颁发了一系列的管理规定。这些管理规定的范围、内容及强调的重点,在州与州之间、不同体育联盟之间,都有所不同。

州政府的规定主要针对目前体育经纪活动的各种违规

行为,从法律的角度,规定了从事体育经纪人的基本条件、业务等级、从业资格和工作质量的标准。政府主要通过政策的力量和要求保护公民的利益,特别是学生运动员及高等教育的利益的社会舆论,建立该项法规的权威性。

国家橄榄球联盟运动员联合会(NFLPA),是第一个建立对本联盟运动员的经纪人进行管理的规章的组织。它规定“除非按照本联盟的规定被认定具有经纪人的资格,任何个人(甚至运动员本人)不允许代表运动员,或者以美国足球联盟的合同顾问名义,从事个人合同的谈判”。它还明确规定了体育经纪人的业务范围和合同顾问的基本条件。譬如,要申请成为一个合同顾问,必须具备包括教育背景、工作经验、职业执照、信誉记录、从事民法案件的经历、体育产业的特殊经验,如果是律师的话,还必须是法律协会会员等。

要使体育经纪活动规范化,主要有赖于各州政府的立法和各体育联盟的规章。除此之外,人们也期望联邦政府能从最高一级政府的角度进行立法,希望全国大学体育联盟的规定能起到更为明显的作用。早在80年代中期,众多的社会组织就一直努力争取美国国会就当前体育经纪的一系列问题进行立法。特别是体育律师联合会向国会提交了“1985年职业体育经纪人行动法”,希望能从联邦政府角度,在这一

领域进行立法。但由于各种原因,直至今天联邦政府尚未颁发关于体育经纪活动的法律。

#### 参考文献:

- [1] Paul D. Staudohar & James A. Mangan. The Business of Professional Sports [M]. Illinois Press, Urbana and Chicago. 1997.
- [2] Laurence Chalip, Arthur Johnson, Lisa Stachura. National sport policies - An International Handbook[M]. Sports Policy in the United States. Greenwood Press Westport. Connecticut, London. 1996. 404 - 436).
- [3] Michael J. Cozzillio & Marks. Levinstein. Sports Law-cases and materials. Durham, North Carolina. 1997.
- [4] George H. Sage. Power and Ideology in American Sport. University of Northern Colorado. Human, Kinetics. 1998.
- [5] Jay J. Coakley. Sport in Society - Issues & Controversies. Irwin McGraw - Hill, Boston. 1998.

[编辑:李寿荣]

### 本刊加入“万方数据——数字化期刊群”的声明

为了实现科技期刊编辑、出版发行工作的电子化,推进科技信息交流的网络化进程,我刊现已加入“万方数据——数字化期刊群”。今后,向本刊投稿并录用的稿件,将一律由编辑部统一纳入“万方数据——数字化期刊群”,进入因特网提供信息服务。凡有不同意见者,请另投它刊。本刊所付稿酬包含刊物内容上网服务报酬,不再另付。

“万方数据——数字化期刊群”是国家“九五”重点科技攻关项目。本刊全文内容按照统一格式制作,读者可上网查询浏览本刊内容,并征订本刊。

网址:<http://www.wanfangdata.com.cn>

<http://www.periodicals.com.cn> 或 <http://www.chinainfo.gov.cn/cn/periodical>

《体育学刊》编辑部

2001年6月25日