

# 推動籃球運動職業化就能刺激旅外球員回歸嗎？

131

出版時間：2018/07/07 10:43



圖為

甫卸任體育署長林德福。資料照片

劉典科／中正大學企管所博士生

據報導體育署近兩年一直努力推動 SBL 超籃升級，目標「台灣籃球職業化」，這是政府重要體育政策。

體育署政策、金援、行政支援多管齊下，除了重組 **SBL** 超籃委員會，居中斡旋七隊＋中華籃協＋行銷＋轉播資源，更關鍵布局是補助七隊主場周經營＋中華籃協行銷預算＋新賽季的雙洋將補助。

不管是 **SBL** 超籃現況改革，刺激賽事，提升球賽品質競爭力，還是提振票房、培養人氣，體育署目標是 2019 年底台灣籃球職業化，在 2017-19 年之間全面提升 **SBL** 賽事品質和競爭力，培養更多出色球員，累積球迷人氣票房聲勢。

2018 年體育署改革＋提升 **SBL** 賽事，主要配套政策和手段包括，補助各隊雙洋將，持續推動主場周行銷包裝，吸引更多球迷關注 **SBL**。體育署政策理念是：重建 **SBL** 超籃品質和基礎，除了為 2019 年台灣籃球職業化鋪路，更關鍵是刺激旅外球員回歸。

推動籃球運動職業化就能刺激旅外球員回歸嗎？首先要理解到讓旅外球員回歸背後的推力為何？答案很簡單，就是要讓旅外球員有滿意的薪水

而讓旅外球員回來要多少才薪水才能夠讓球員心動呢？

以陳盈駿、周儀翔等中華好手來說，到大陸 **CBA** 打球稅後年薪至少 00 萬多人民幣，將近 500 多萬台幣，而在台灣開給頂級球員的薪水平均落在 250 萬台幣上下，兩岸薪資落差大，近年來像是田壘、劉錚、楊敬敏先後登陸，而西進最

具代表的就是林志傑。而球員薪資是受到什麼因素影響的呢？

### 1.市場大小

台灣 2300 萬人，去年平均年薪為 54.7 萬，平均薪資低要去花錢進場看的意願就小，以去年統計台灣一季 7 隊才 600 萬票房，以一張門票 350 元計算，僅 17142 人入場觀看比賽，重點這門票還是全收歸籃協。

### 2.轉播權利金多寡

緯來體育台以 4 年 1 億 2248 萬元順利得標，各隊能分的只有電視轉播權利金。

### 3.廣告商投入意願高低

轉播收視率只有 0.2%，廣告商認為廣告效益太差自然不願意投注。

### 4.企業贊助意願高低

以台灣的市場規模而言，若職業球隊本身能達成損益兩平，其實就相當有價值，因為母企業能得到企業形象、廣告等效益，換句話說，如果養球隊不需要母企業多掏錢，或只花一點點，其他的效益更本就是「多賺的」。但如今 SBL 就是一個看不到「怎麼賺錢」，甚至人氣比 HBL（高中籃球聯賽）還低落的聯盟，現在一口氣就提出 7 千萬加盟金當然嚇死所有人。

## 5.政府政策介入的有效性

林德福透露，體育署已派人針對日本與韓國的職業籃球聯盟進行考察，未來也有打算利用運動彩券盈餘來挹注扶植職籃，但台灣不只是籃球員的薪水低，其他運動項目都面臨相同的問題，但運動彩券的盈餘的餅也不夠大也不夠穩定，是否能夠持續的挹注有待觀察

目前台灣籃球市場的現況，台灣政府及相關配合單位是否有能力快速提升籃球員的薪水呢？

推動籃球運動產業發展時相關配套措施都要健全，漸進式的成長，無法一步就登天，然而觀察現行台灣的籃球市場，從體制、投資和經營背後都有存在的問題，而這些問題背後的本質就是市場太小，而這個本質是很難被改變的。

以上論點綜合起來，台灣推動籃球運動職業化也無法刺激旅外球員回歸，因為市場太小、薪水無法讓旅外球員滿意，而推動台灣運動職業化看起來也只是換湯不換藥罷了。