

文章编号:1001-747 (2002)04-0018-02

专业经营人才培养

——我国体育产业专业化发展的关键

刘 威

(北方交通大学 研究生部, 北京 100044)

摘 要: 随着体育产业职业化步伐的加快, 体育产业已成为继 IT 产业之后的另一朝阳产业。而体育专业人才的素质决定了该产业的市场环境。我国在体育产业专业人才方面的缺乏已经成为体育产业迅速发展的瓶颈。

关键词: 体育产业; 专业化; 专业经营人才; 人才培养

中图分类号: G80 - 05

文献标识码: A

Cultivation of professional manager

——The Key for Development of Sports Industry

LIU Wei

(Graduate school North Jiaotong University, Beijing 100044 China)

Abstract: As sports industry goes down to the orbit of professional sports, it has become another rising - sun industry after IT industry. While the quality of professional managers or experts of sports decide the market circumstance. In fact lack of sports experts is the bottleneck of increasing development of professional sports.

Key words: sports industry; specialization; professional expert; cultivation of expert

1 专业化分工是解决我国体育产业现存问题的必由之路

我国体育产业虽然发展迅猛,但在市场化过程的深入,也使得体育产业发展中的深层次问题日益显现。首先,目前许多体育组织还没有完全摆脱传统的计划体制,即使形式上改为公司制,但由于产权不清,并没有成为独立的市场主体。其次,市场体系不健全,发育程度低,离真正意义上的体育劳务市场、体育竞赛市场、体育技术市场与体育金融市场等各种完善的职业化细分市场相距甚远。第三,市场经营观念落后。许多体育市场经营者的观念并没有从计划体制下的“生产观念”向“市场营销观念”转变。当前体育产业的发展态势表明,在宏观上必须形成制度创新,在微观上则应从经营内容和经营方式两个方面重点突破。20 世纪末我国体育产业的快速发展很大程度上得益于体制改革,尤其是在项目管理体制改革方面的重大突破。但是,它所产生的推力和助力,随着时间的推移会逐渐衰减,产业发展面临进一步体制改革。

体育产业虽然有其特殊性,但也符合产业发展的普遍规律:分工和专业化能够大幅度地提高知识积累的效率,并提高专业技能进步速度,繁荣市场。斯密在《国富论》中写道:“劳动生产力上最大的增进,以及运用劳动时所

表现的更大的熟练、技巧和判断力,似乎都是分工的结果。”马克思也曾说:“一个民族的生产力发展水平,最明显地表现在该民族分工的发达程度上。”经济发展被看作是生产方式变革的结果,而分工和专业化的发展是这种变革的主要特征。抛开专业化分工这一线索,对经济发展的解释就是空洞的、没有内容的。

生产的分工和专业化是一个事物的两个方面。劳动者的专业化分工是指劳动者减少其生产活动中的不同职能的操作的种类,或者说,将生产活动集中于较少的不同职能的操作上。正如赖宾斯坦所分析的:“所谓专业化的增进,是指生产要素向较少种类的活动上增大其集中度而言的。……当专业化增进到极端状态时,某一个人便要始终不断地重复从事于一项活动。”

分工和专业化经济性,或者说分工和专业化给体育产业带来的利益,可以分为直接的经济性和间接的经济性两种。直接的经济性就是采用一定程度的分工和专业化的生产方式,较采用这种方式以前能带来工作效率的提高或各种资源的节约。大致表现在五个方面:它有利于相应的经营人才积累专业经验,较快地提高其所从事活动的熟练程度,从而提高运营效率;能使参与者节约或减少时间成本;可以节约举办活动或体育比赛所使用的物质设备投入;使人们的工作在既定的设备水平条件下由复杂变得简单;

收稿日期:2002 - 01 - 15 修回日期:2002 - 04 - 26

作者简介:刘 威(1974-),男,陕西西安人,北方交通大学硕士研究生。

· 18 ·

俱乐部的专业化分工还可以降低企业管理工作的复杂程度，从而提高管理效率。间接的经济性是指分工和专业化发展为体育活动或体育赛事的组织方式的其它创新提供了条件，而同期体育产业产值年均增长速度得到了很大的发展，行业内部的分工水平也有很大的提高。

2 体育产业的专业化与专业经营人才

体育产业的专业化是指体育产业中体育管理、体育经营、体育竞技等各领域的分工和专业化。尤其是要下决心建立和完善具有中国特色的协会制和俱乐部制，培养专业化经营人才，通过体制创新来保证我国体育产业实现跨世纪的、可持续的发展。同时，在微观上我们还应在体育产业领域内推行现代企业制度，明晰产权观念，力促市场主体在经营内容和方式等方面实现科学化、国际化和特色化。所有的体育经营企业，都要树立服务营销的观念，在消费的引导、市场的定位与细化、营销手段的组合、企业形象和理念的构建等方面潜心研究、大胆探索，不断提高自身的专业化服务才能。

体育产业专业化的特点：第一，专业化是对特定个人或特定活动而言的，这是因为转化效率来自熟能生巧和个人在特定专业中的经验积累，而这经验和熟能生巧获得的技能并不能在人际间轻易转移。比如一名专职经纪人通过实践获得的经纪技能并不能简单通过语言传给他的朋友。如果他的朋友要获得此项技能，必须专门用一些时间来实践。第二，专业化经济不同于规模经济，它与每个人实践活动范围的大小有关，而不是经营规模大小的经济效果。专业化效率是随着一个人活动范围的缩小而提高的，与他的时间约束和他能进行的所有活动中的生产函数有关。

专业化分工是职业化发展的必由之路，而专业化经营人才则是前者的基础。

专业化经营人才包括两个方面。一是协会、俱乐部等的专业经营人员，这些经营人员不但懂体育，熟悉体育产业的发展规律和经营特点，而且熟悉市场营销。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，体育事业也由过去的公益性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，并产生经济效益，就必须由专业经营人员这座桥梁来沟通。专业经营人才的另一个方面是体育经纪人，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才。

3 关于人才培养

体育产业的发展，不仅仅需要运动员，还需要“三

才”：一是跨世纪的科技人才，二是运动项目的后备人才，三是谙熟体育产业与经济管理的综合性人才。体育产业要想发展，必须具备这三种人才。从目前情况看，我国体育市场发育正处在关键时刻，不是完全按市场机制进行资源配置，谙熟体育产业与经济管理的综合性人才尤其匮乏，使体育产业发展受到很大影响。比如说，让一个经济管理学博士去从事体育产业的经营管理，人家就要讲条件。

首先看一看相关国家的经验是有益的。以体育产业最发达的美国为例，该国主要依托不同种类的大学培养三类体育经营人才：第一类是依托商学院培养高层次体育经营人才。这种培养方式在课程设置上采取的是 MBA 课程加体育学课程的组合，培养目标是跨国公司和大企业的运动行销部门输送专门体育经营人才。第二类是依托各大学的体育学院培养中高级体育经营人才。第三类是依托各大学的体育学院或社区学院培养专项体育经营人才。我国目前还没有专门培养体育经营人才的机构。几所著名体育学府虽设有体育管理专业，但这一专业主要是培养行政管理干部，而不是专门培养体育经营人才，且这一专业在新颁布的专业目录中已经被合并到社会体育专业。因此，构建我国体育经营人才的培养体系，是当前我们面临的一项十分紧迫的任务。从我国体育产业发展现状看，目前急需体育经营人才的机构，主要是运动项目管理中心、职业俱乐部、体育中介机构和从事健身娱乐业经营的企业；从人才类型看，当前我们既需要体育经营的通才，即懂得多种项目经营之道的人才，也需要体育经营的专才，即主要擅长某一项目经营开发的人才，专业经营人才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。

据此，笔者认为以下几种培养途径和方式可以考虑：一是依托体育专门学院和部分有实力的师范大学体育学院，培养中高级体育经营人才，将体育学课程与工商管理课程相结合来设置。体育院校和综合大学的体育院系要利用各自的优势，有重点的转移培养方向，向国内企业和政府输送合格人才。体育行业现有的一些人才要转变原有的就业观念。二是采取合作办学和委托培养方式，由用人单位与体育院系或商学院合作，培养某一项目的体育经营人才。三是在国内著名学府设立体育经纪人培训中心，并可与国外相关机构合作办学，经权威机构考核合格，取得资格证书后才能上岗。第四，鼓励部分高水平运动员转变行业，从事与体育产业有关的经营开发活动，利用其知名度开拓国际市场。

体育专业经营人才的培养质量要高、规模不要太大。切忌一哄而上，要根据市场的要求有计划、有目的占领体育专业经营人才的市场。在培养体育专业经营人才的能力上除了注重他们运用体育、经济类知识外，还要培养他们的市场意识、竞争意识、自谋生存的意识，使他们尽快适应市场的机制，寻求发展壮大。体育经纪人的培养是一项系统的工程，必须投入大量的人力、物力、财力，因此要得到有关主管部门的重视，加大研究深度和广度。

（下转第 37 页）

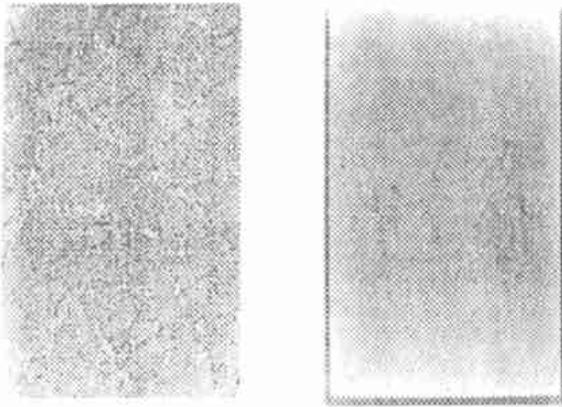


图 3 NC 组 (a) 与 TC 组 (b) 的电镜观察结果

3 分析与讨论

本实验选用大鼠的左腿腓肠肌进行生物力学和组织学方面的检验, 是因为大鼠的腓肠肌较大, 容易取材, 且又是运动的主要肌肉, 因而可以通过大鼠腓肠肌的生物力学指标和组织学形态结构的变化情况反映出大鼠进行 6 周训练后其运动能力的变化情况。因为极限强度、最大伸长量、弹性刚度、断裂能密度等指标可从生物力学方面反映肌肉的功能^[11]。另外, 本研究还从组织学方面更直观地通过电、光镜观察到大鼠腓肠肌组织结构的细微变化, 所以能够综合反映腓肠肌经过 6 周训练后肌肉的运动能力变化。从实验结果看出, 其极限强度、最大伸长量、弹性刚度、断裂能密度等指标均较对照组有非常显著的差异 ($P < 0.01$), 分别为 139.23%、170.26%、61.55%、240.90%, 这一结果同刘波等人在对 6 周大强度训练兔胫骨前肌的断裂强度和能量吸收指标均为对照组的 122.02% 和 133.57% ($P < 0.01$) 的研究结果相似^[12]。表明经过 6 周训练使大鼠腓肠肌的功能得到明显提高。

肌肉极限强度与断裂能密度可反应肌肉内纤维结缔组织(如肌内膜、肌束膜和肌外膜和肌纤维排列紧缩紧密(肌纤维增粗)的状况。而实验结果中, 肌肉极强强度与断裂能密度均提高, 这可反映肌肉的强度和应变能经过训练后得到显著提高。需要注意的是, 在被动拉伸中, 肌纤维的抗拉力为胶原纤维的 $1/2$ ^[13,14]。同时肌肉的最大伸长量增大和弹性刚度减小, 说明肌肉的弹性良好, 这些情况可反映出肌肉对训练的适应性变化中是以肌纤维增粗为主并

且与肌肉内结缔组织同步增强。

4 结论

(1) 经过 6 周循环水游泳训练, 成功地建立了运动训练模型。

(2) 在生物力学特性方面, 骨骼肌在强度极限、最大伸长量、弹性刚度、断裂能密度的指标测试表明, 经过 6 周游泳训练, 骨骼肌的生物力学特性发生改变, 运动能力达到一定水平。

(3) 在组织学方面, 通过光镜与电镜可观察到肌肉内肌纤维和结缔组织结构的细微变化情况, 可直观地观察到 TC 组与 NC 组相比肌纤维结构整齐, 结缔组织增多并排列有规律, 因而光镜与电镜观察可作为综合反应肌力的一项比较直观的研究手段, 应进一步推广使用。

(4) 今后从其他角度还如何建立动物模型, 以及建立动物模型后的深入研究还需进行。

参考文献:

- [1] 施新猷. 医用实验动物[M]. 西安: 陕西科学技术出版社, 1989.
- [2] 文立, 张勇. 运动生理实验中的动物运动模型[J]. 天津体育学院学报, 1997, 12(3): 25-30.
- [3] 李玉琳. 运动生理学的动物实验[J]. 中国运动医学杂志, 1986, 5(1): 40-43.
- [4] 任杰, 陈佩杰. 新型循环水动物游泳池的研制与应用[J]. 上海体育学院学报, 1998, 22(1): 55.
- [5] 侯曼. 大白鼠腓肠肌—骨标本功拉伸时弹性刚度测定[J]. 中国运动医学杂志, 1997, 17(3): 67.
- [6] 夏剑英. 大鼠肌肉拉伤后运动和固定对肌肉的一些力学性质的影响[D]. 上海体育学院 87 届硕士论文, 1987.
- [7] 侯曼. 大白鼠腓肠肌被动拉伸的力学性质的研究[D]. 上海体育学院 85 届硕士论文, 1985.
- [8] 朱洪文. 组织学[M]. 北京: 人民卫生出版社, 1986(第 2 版).
- [9] 刘波, 尹立. 中药治疗兔胫骨疲劳性骨膜炎的生物力学、放射学和组织学研究[J]. 中国运动医学杂志, 1992, 11(4): 197-201.
- [10] 卢纹岱. spss for windows—从入门到精通[M]. 北京: 电子工业出版社, 1997.

(上接第 19 页)

参考文献:

- [1] 马铁. 我国发展体育经纪人的对策研究[J]. 中国体育科技, 1999, 35(2): 2-7.
- [2] 国家工商行政管理局市场监督司. 经纪人概论[M]. 北京: 北京经济管理出版社, 1997. 5.
- [3] 杨小凯. 经济学原理[M]. 北京: 中国社会科学出版社, 1998.
- [4] 李悦. 产业经济学[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1998. 6.
- [5] 吴艳霞. 我国体育产业的发展及目标模式[J]. 河北体育学院学报, 2000, 14(2): 72-75.
- [6] 黄艺. 体育经纪人有关问题的研究[J]. 体育科学, 1999, 19(4): 7-9.
- [7] 魏海燕, 袁建昌. 从分工和专业化看我国经济增长[J]. 吉林大学社会科学学报, 1999, 9(5): 35-39.
- [8] 盛洪. 分工与交易[M]. 上海: 上海人民出版社, 1994.
- [9] 田克毅. 我国体育产业的发展及其可行性分析[J]. 北京体育大学学报, 2000, 23(3): 308-310.