

体育人文社会学

文章编号:1001-747 (2005)05-0009-06

中图分类号:G80-05

文献标识码:A

论西方发达国家职业体育联盟形成的经济学依据*

王庆伟

(首都体育学院 技术学科部, 北京 100088)

摘要:通过文献分析、逻辑分析、历史分析等方法从经济学的角度对当今世界发达国家职业体育联盟的形成原因进行研究,以职业体育联盟的核心产品——竞赛的独特性为切入点,分析其相互竞争、相互依存以及由此而衍生出来的职业体育俱乐部之间的共生性与职业体育联盟之间的密切关系。认为只有通过形成市场垄断型职业体育联盟才能实现俱乐部之间的共生,说明成立职业体育联盟是发展职业体育产业的一项不可或缺的“制度安排”。

关键词:职业体育联盟;市场垄断;经济学依据

Analysis on Economic Basis of Form of Professional Sport League in the West Developed Countries

WANG Qing-wei

(Department of Technical Subjects of Capital Institute of Physical Education, Beijing 100088, China)

Abstract: Through making use of the method of literature analyses, logical analysis and historical analysis, This dissertation mainly makes an study on formed reasons of the professional sports league of the west developed countries in economic point of view. Regarding the peculiarity of the core product of professional sport league—competition as the starting point, analyzing its peculiarity—competition and dependence each other and the relationships between the interdependence of the professional sports clubs and the professional sports league, discussing the viewpoint that if only through constructing the market monopolistic professional-sports-league, the intergrowth of professional sports clubs can be realized, which shows that it is an indispensable “institution arrangement” to construct the market monopolistic professional-sports-league for developing the professional sports industry.

Key words: professional sports league; market monopoly; economic basis

1 问题的提出

职业体育作为一种产业,随着世界经济一体化趋势的迅速发展,越来越呈现出旺盛的生命力。目前,世界上已经有 1/3 的国家开展了职业体育,^[1]尤其是西方发达国家职业体育的蓬勃发展,让世人看到职业体育对一个国家的政治、经济、文化会产生巨大的作用,它已经远远超越了体育,不再仅仅是一种体育现象,更是一种“独特的经济”现象,即“商业体育是一种独特的生意”。^[2]同时它也是一种社会文化现象。以美国职业体育产业发展为例,“在美国,根据产业划分,整个国民经济由三部分组成,其中第三产业占 GDP 总值的 75% 以上。美国的第三产业按其规定划分有 21 个行业,体育行业创造的产值排在第 3 位,仅次于商业银行和证券市场。美国体育产业的资本利润率远远高于社会平均资本利润率。^[3]进入 20 世纪,美国的职业体育发展迅速。有调查数据显示,“美国的职业体育从 100 多年前开始发展到

20 世纪末,正式、正规走向市场的大约有 18 个运动项目的 150 多个职业体育俱乐部,并且其中 15% 左右都是 20 世纪 90 年代以后新成立的俱乐部,现全美大大小小职业体育联盟共有 792 支职业队,职业队之多列全球之首,其中影响最大、发展较为完善的职业体育项目有四个:职业棒球、职业篮球、职业美式足球和职业冰球。^[4]到 20 世纪 90 年代早期,北美四大职业运动的总市值达到了 100 亿美元,其中棒球联盟为 30.2 亿美元、冰球联盟 10.5 亿美元、橄榄球(美式足球)联盟 34.9 亿美元和篮球联盟 19.9 亿美元。^[5]

另据有关统计,“20 世纪 80 年代中期,美国职业体育的年收入已达 30 亿美元,现在已突破了 70 亿美元。根据美国的《体育新闻》周报和沃顿计量经济预测协会的统计,1993 年的体育产业总值超过 700 亿美元,这个数字已经超过了美国的石油业、汽车业、航空业以及木材业等。^[6]到 2003 年,美国体育经济年总产值高达 2 130 亿美元,是美国汽车制

* 收稿日期:2005-01-11;修回日期:2005-04-12

作者简介:王庆伟(1970-),男,河南林州人,副教授,博士,研究方向为体育人文社会学和体操教学与训练。

造业的 2 倍,即体育市场在经济领域是龙头老大。^[7]以上这些数字都在说明这样一个事实:西方发达国家开展职业体育产业的成功。总结西方发达国家职业体育产业发展的成功经验,不难发现,职业体育联盟在其中起着不可或缺的作用。所谓职业体育联盟,在西方发达国家,就是指由所有的俱乐部业主或代表组成的执行委员会,它采用投票制度对涉及俱乐部或联盟的重大事情做出决策的一种管理模式。因为它是由俱乐部业主自行管理的自组织,独立于政府之外,因此,这里又称之为“市场垄断型职业体育联盟”。应该说,目前世界各国职业体育产业的竞争,与其说是运动技术水平的竞争,毋宁说是关于职业体育“制度安排”^[8]的竞争。因此,研究职业体育的发展问题,就不能不关注西方职业体育联盟的形成的经济学依据。

2 职业体育联盟的概念

关于职业体育联盟的概念,目前我国还没有一个权威的界定。这个概念形成于西方,到了 20 世纪 90 年代,我国职业化改革开始之后得以从西方引进过来。

从所掌握的文献资料看,我国学者研究美国职业体育联盟最多。这与美国的职业体育产业发展最为成功有着很大关系。因此,在职业体育联盟的概念上,多是运用和解释美国的职业体育联盟概念。关于这一点,我国学者鲍明晓认为,美国的联盟体制实际上是指职业队的业主们为了追求自身利益最大化,把经营权委托给一些专家,让他们代表自己的利益来对联盟进行经营和管理的一种制度。它的特征是所有权和经营权相分离,是按照现代企业制度规范建立的一种“经济上的合资企业,法律上的合作实体”,它的实质是通过垄断经营来获取最大利益。^[9]有研究者认为,美国的“所谓职业体育联盟就是为追求利益的最大化,多个经营同一运动项目的体育俱乐部所结成的特殊的体育企业。”^[10]

由上所述可知,西方的职业体育联盟,包含这样几个基本要素:管理主体,生产主体以及二者之间的关系。因此,西方的职业体育联盟意指从事同一运动项目的职业体育俱乐部为了实现利润最大化而自愿联合在一起共同经营和开发这一体育项目的比赛及其相关商务的一个联合体。其本质是一种企业,其内涵是一种管理模式。从管理主体、生产主体以及二者之间关系看,俱乐部既是管理主体,又是生产主体,各个俱乐部之间是平等的关系,俱乐部之间是自愿组织在一起形成一个联盟。在这种管理模式中,政府不参与职业联赛的经营和管理,政府更多地

是运用法律、经济等政策性工具来调控、规范和监督职业体育联盟的行为。依照管理主体与生产主体之间的关系,研究认为,西方的职业体育联盟实质是一种市场垄断型职业体育联盟。

3 职业体育联盟的核心产品——竞赛的独特性

职业体育联盟是一种特殊企业,其生存发展依赖于其生产的产品——竞赛是否有足够的市场需求。如果市场需求很好,就很容易生存和发展,否则就会倒闭,这说明竞赛是关乎职业体育联盟生存发展的最核心物质基础。

职业体育竞赛不同于一般商品,它具有自身的独特性——即体育比赛双方需要相互竞争、相互依存,任何一方的离开,都会使得竞赛产品无法生产。不仅如此,这种产品还需要比赛双方实力接近,否则,比赛质量就会很差,最终失去观众。由于职业体育竞赛产品的这种独特性,使得职业体育产业具有了独特性,即职业体育俱乐部之间的“共生性”,这一点使职业体育产业不同于其他一般产业。所谓“共生性”,就是指职业体育俱乐部彼此依赖对方生存与发展。关于这一点,美国经济学家夏普·雷吉斯特·格里米斯认为,“职业体育的一个独有特征就是运动队相互依赖。”^[11]他认为,“职业运动俱乐部与其他商业企业相比至少在两个方面不同:(1)职业体育组织结构;(2)俱乐部与其重要雇员(运动员)之间独特的关系。”^[11]我国学者袁旦也认为,“职业体育产业具有十分重要的特点,这个特点在于职业体育产业的产品或产品生产过程的独特性。……职业体育产业的产品(竞技表演),其最重要的特性就在于它们是各种竞技运动项目表演。因此:第一,他们的生产不能离开其他企业(俱乐部、球队或对手),即不能离开竞赛,因为离开了这些,生产就根本不能实现;第二,不仅如此,他们的生产还不能离开旗鼓相当的其他企业或对手,因为离开了这种企业或对手则其产品(竞技表演)的质量就不能想象,因而也不能为市场(观众)所接受。所以,职业体育联盟作为面对同一目标市场的企业(俱乐部)的集合,在共同市场中各企业间的关系就在根本上不同于一切其他各种产业中的企业。……美国的职业体育产业创造了联盟制的整体管理体制和运行机制,在实践上为成功地解决这一关键问题提供了丰富的经验。”^[12]

由此看出,虽然体育的本质特征是竞争,但是对于市场经济条件下的职业体育俱乐部来讲,如果只强调竞争,忽略了相互依存性,在“完全竞争市

场^[13]中,职业体育俱乐部为争夺球员、教练员以及球迷而展开激烈的竞争,最后可能是两败俱伤或比较成功的俱乐部比那些不太成功的俱乐部更加强大和富有,其结果必然是俱乐部之间形成“强者越强,弱者越弱,弱队濒于破产,强队失去球迷”的局面,这样整个职业体育产业将无从发展,这说明职业体育俱乐部之间不仅仅是一种竞争的关系,更是一种依存的关系,因此,职业体育俱乐部之间必须保持一种合作共生关系,这是必须建立市场垄断型职业体育联盟的必要性所在。

4 竞赛产品的独特性对制度的需求

因为职业体育俱乐部之间需要互相依赖才能够生存发展,因此,“这也决定了职业运动俱乐部的经济决策与其竞争对手的经济决策具有内在的相互依赖性^[11]”。从博弈论的观点来看,在自由竞争条件下,职业体育俱乐部之间的博弈,表现为“非合作性博弈^[13]”,即指在博弈方之间在没有达成任何有约束力的协议条件下的博弈。在这种非合作性博弈过程中,对于作为有限理性的博弈者(职业体育俱乐部)来说,都会采用“占优战略”。所谓“占优战略”,即无论其他博弈者采用何种战略,该博弈者的战略总是最好的。^[13]这时,博弈双方就会陷入“囚徒困境”之中,所谓“囚徒困境”其实就是非合作性博弈的具体应用例子。经济学家把大量的看似最优却导致次优结果的行为称为“囚徒困境”,即理性行为导致的不理性的结果。其原因就在于博弈双方都在采用占优战略,结果就会出现次优的结果,因此,博弈双方竞争的结果就是双方收益都减少,这显然不符合博弈双方追求自身利益最大化的要求。多个博弈者共同博弈也符合这个道理,这说明俱乐部在完全竞争市场(或近似完全竞争市场)中竞争时,各俱乐部的收益往往都会减少。而博弈者采用“合谋博弈^[13]”时,各职业体育俱乐部收益往往可以达到最大化。所谓合谋博弈就是指当博弈各方协调一致去寻找最大化共同利润的战略时,就会出现合作型博弈状态。合谋使得博弈者获得最大共同利润。合谋博弈,其实质就是一种协作性生产或是垄断。

因此,依据上述理论,为了实现俱乐部的共生性,避免职业体育俱乐部之间在市场上完全自由竞争,造成职业体育俱乐部之间两极分化,最终导致职业体育产业惨淡经营的局面出现,就必须建立“市场垄断型职业体育联盟”,即由各俱乐部自行组成的一个独立于政府之外的俱乐部联合体来负责组织、管理和经营职业体育联赛的管理体制。由联盟统一制定竞争规则,约束会员俱乐部之间的恶性竞争行为。

美国体育经济学家迈克尔·利兹以及彼得·冯·阿尔门认为:“联盟生来就是合作共同体。在某个层面上,球队是那些自身成功建立在对方失败之上的竞争者。在另一个层面上,每个球队的成功依赖于联盟中其他球队的成功以及作为一个机构的联盟的成功。就像杰拉尔德·斯卡利(Gerald Scully)指出的那样,竞争行为的目标是最大化联盟中球队的综合财富。这就是说,联盟力图通过最大化收入和控制成本来最大化他们的财富。^[14]”因此,运动俱乐部不可能完全独立运作,必须与其他俱乐部合作,从而为公众提供娱乐服务。必需进行合作是通过职业运动联合会建立起来的。^[11]在西方发达国家,基本上都是通过成立职业体育联盟来实现共生目的的。

可以通过美国橄榄球和篮球职业体育联盟的形成过程来说明成立职业体育联盟的必要性。在美国职业橄榄球方面,1920年美国第一个橄榄球联盟——美国职业橄榄球联合会(APFA)成立,1921年倒闭;美国橄榄球联盟1926年成立,1927年倒闭;又一个美国橄榄球联盟1936年成立,1937年倒闭;全美橄榄球协会,1946年成立,1949年倒闭;美国橄榄球联盟(AHL)1960年成立,1966年国家橄榄球联盟(NFL)和美国橄榄球联盟(AHL)合并,1970年开始联合组织比赛;世界橄榄球联盟(WHL)1974年成立,1975年倒闭;美利坚橄榄球联盟(USHL)1983年成立,1986年倒闭^[15]由此可见,“美国早期成立的橄榄球联盟组织都不稳定,大多数球队都在为生存而奋斗,球队的进进出出,给联盟的规章制度敲响了警钟,球队明白:如果没有一群稳定的竞争对手它们就无法生存。即使财政状况最好的那些球队也明白:它们的长远的财政成功依赖于对财政最糟的球队的支持。^[14]”

同样,美国的篮球职业联盟也经历了这样一个过程。美国篮球联盟开始于1898年,1902-1903年倒闭。随后许多其他的篮球联盟成立,但是直到1925年美国篮球联盟(ABL)成立之前,都未能生存下来,ABL最初有9支队伍,也只是惨淡经营,1937年国家联盟成立(NBL),1946年美国篮球联合会(BAA)成立,1949年,ABL、NBL、BAA最终合并成统一的具有垄断地位的美国篮球联合会(NBA)组织,^[15]美国的职业篮球才形成了一个稳定发展的格局。

美国的职业棒球也经历了这样一个过程。“根据史料记载,在1876-1900年期间,美国29家职业棒球俱乐部中有21家因经济原因而倒闭。^[16]”

以上这些历史事实都充分说明了在没有形成具有垄断性的全美国职业联盟组织之前,各个独自经营的职业俱乐部以及俱乐部之间结成的小联盟之间

的自由竞争并不利于自身的稳定发展,同样也不利于整个职业体育产业的发展,因此,美国的“法律隐含地认识到,职业运动队与其联合会是同呼吸,共命运的。”^[11]即垄断有利于职业体育俱乐部的共生,有利于职业体育联盟的稳定发展,由此可知,建立职业体育联盟对于职业产业的生存和发展具有至关重要的作用。正因为这样,美国的法律才给予职业体育产业以反垄断豁免的特许经营权。

由上所述可知,职业体育产业的共生性对职业体育联盟具有一种内在需求,它们二者的结合并不是偶然的,经过市场的不断检验和试错,市场选择的最终结果也证明了建立市场垄断型职业体育联盟对职业体育产业的稳定十分必要。

发展到今天,这种组织在西方发达国家盛行,比如,英国、意大利等国家的职业体育产业的核心组织都是职业体育联盟。日本、韩国等一些亚洲经济发达国家的职业体育产业的核心组织也是市场垄断型职业体育联盟,这有力地说明了这种制度安排对职业体育产业发展的必要性和重要性。

这里有必要对其他一些国家的职业体育联盟进行简略地介绍,以便更好地了解这种制度的普适性及其对职业体育产业发展所起的独特作用。

英格兰足球协会实行理事会制度。从 20 世纪 70 年代就改为公司制,依据英格兰公司法,成为非营利性的有限责任公司。其最高机构是理事会,有 90 名成员。理事会选出 17 人组成执委会。英格兰的足球职业联盟就是在协会领导下的独立自主的机构,它分为超级职业联盟和职业联盟两种。所谓自治,就是有各自的组织系统、章程和业务范围,经费自理。英格兰超级职业联盟由 20 支俱乐部组成。不设任何委员会,只有 20 名俱乐部代表组成的代表大会,常设机构由秘书长或称首席执行官领导。英超所有的 20 个俱乐部在权力、地位上是完全平等的,所有问题在会上通过,有 2/3 同意即为通过。联盟的主要职能有两方面:一是组织比赛;二是比赛经营。收入基本上按协议分给 20 个俱乐部,但不是平均分配,而是依据联赛排名次序以及联赛中电视转播次数的多少决定分配比例。例如,在电视转播收入方面,总数的 50% 要平均分配给全部 20 个俱乐部,25% 按球队在电视直播中出现的次数分配,最后 25% 的分配则根据联赛最终排名次序确定。联盟还负责代理各俱乐部场地广告,赞助收入、特许经营收入则全部由 20 个俱乐部平均分配。英国的甲级职业联盟基本相同。^[17]

德国的足球职业联赛虽然一直在足球协会的领导下进行,但在 2000 年,德国足协开始进行重大体

制改革。改革的核心是建立足球自己的协会——德国职业足球协会,由它负责甲、乙级俱乐部的竞赛、颁发许可证和市场营销。这样,获得许可证的协会相对独立,实际上,它们现在就已经独立了。为了继续维持德国足球的统一,它将与德国足协共同决定国内外事务,特别事项由德国足协主席作出。^[18]

意大利负责管理职业足球的机构是全国职业足球联盟。它包括甲级、乙级职业联盟,此外意大利还有丙级职业联盟,但它不包括在全国职业足球联盟当中,而是独立的一个职业联盟。意大利全国职业足球联盟是意大利最为重要的足球联盟。它是一个代表所有甲级和乙级球队的自治机构,可以执行除去那些由法律、足联法规或章程规定的足联保留职能外的所有相关职能。但它接受国家奥委会、意大利足球联合会的宏观政策调控和监督。

日本的足球职业联盟成立于 1991 年,它是日本足球协会唯一的独立机构,是日本文部省批准的具有社团法人资格的组织。其决策机构是联盟理事会,由 15 名理事组成,外有 2 名监事。日本足协派 9 人进入理事会,足球协会联盟副主席、1 名秘书长是当然成员,其他为足球协会一些委员会的负责人。另外的 6 名理事则由各俱乐部产生。9:6 的优势使日本足协把握了职业联盟的决策权。^[17]日本 1994 年成立了职业篮球联盟(JBL),它也是日本篮球协会的下属机构之一,但它具有较强的独立性。

韩国篮球职业联盟是 1997 年在篮球协会的领导下成立的,它具有相对独立性。联盟的最高权力机构是代表大会,由委员长和 10 支队伍的团长(领队)组成。韩国的篮球职业联盟基本上是照搬美国的做法,形成独立的、具有法人资格的社团(公司),按照公司的运作方式经营和管理。^[17]

综上所述,首先在职业体育发达的国家都非常重视职业体育联盟。其次,国外职业体育联盟最大的特点就在于这种组织的独立性、自治性、利益一体性。联盟实行公司化管理,实行民主决策,俱乐部在联盟中具有很大的决策权和收益权,甚至是完全的支配权,这说明经济发达国家实行的是市场垄断型职业体育联盟。

5 职业体育联盟形成的经济学依据——垄断经济学原理

结合西方职业体育联盟的起源和形成过程可知,职业体育联盟的产生与发展不是偶然的,它必然有其生存的法则,而这种法则在今天从经济学的意义上讲就是“垄断”,即职业体育联盟是一种典型的

市场垄断组织。因此,要理解这种组织,就需要运用垄断经济学理论来解释这种组织的特性。依据经济学理论,垄断的含义就是指“单一的出售者完全控制某一产业。单一的出售者是它所在产业里的唯一生产者,同时,没有任何一个产业能够生产出接近的代用品。”^[13]其基本原理是通过构建垄断组织,形成垄断市场,从而控制产品价格,实现垄断利润。其最大优势就在于节省成本。“如果存在规模经济,企业就可以通过提高产量来降低成本,至少产量可以提高到一定的程度。这就意味着较大的企业在成本上比较小的企业具有一定的优势”^[13],即规模经济或平均成本递减是垄断的主要根源。

关于职业体育联盟的重要作用,美国的经济学者迈克尔·利兹·彼得·冯·阿尔门在其体育经济学中是这样论述的:“所有大型职业团队和个人运动都纳入联盟或协会组织之中。成立联盟好像是一项运动财政稳定的一个前提条件,虽然联盟并不是与职业运动队同时出现。……但职业运动的存活还是依赖于稳定的联盟的形成。”^[14]由此可见,职业体育联盟的作用在于:(1)借助于垄断实现联盟利益最大化,从而保证所有俱乐部获得稳定的财政收入;(2)借助于垄断形成一个独特的市场结构——“内部不完全市场结构”。所谓不完全市场结构,实质就是市场中垄断的合理存在,即职业体育俱乐部在不完全的产品市场中出售其服务,并且在一个不完全的资源市场中雇佣职业运动员,职业体育联盟“赋予会员俱乐部与运动员签约的排他权”,“从而形成买方独家垄断市场以及职业体育联盟及其会员俱乐部的独家垄断力量”,^[11]使得职业体育俱乐部在劳资双方关系中获得对职业运动员谈判的绝对优势,从而控制运动员的工资,最大程度地降低成本。

以具体例子来说明这种垄断性组织对职业体育俱乐部财政稳定的作用,如电视转播权收入。如果各俱乐部之间没有卡特尔协议,那么,各个俱乐部单独与电视转播机构谈判,就会由于各个俱乐部出于自身利益最大化而采取“占优战略”,其结果就是理性的追求导致不理性的结果:成绩好的运动队获得较好的电视转播收入,而成绩不好的运动队则可能只能获得较少的电视转播收入,甚至得不到转播合同,从短期来看,成绩好的运动队由于可以获得丰厚的电视转播收入而雇佣最好的运动员,而成绩差的运动队则由于经济原因做不到这一点,导致运动队竞争不均衡,那么,比赛的激烈程度(竞赛产品的质量)就会大大下降,从而失去观众。从长远来看,不太成功的俱乐部将被迫关闭,联盟内运动队将越来越少,很显然,在达不到职业体育俱乐部群体共生的

前提下,职业体育产业很难得到稳定发展。

如果有了卡特尔协议,那么,各个俱乐部将不再追求自身利益最大化,而是追求联盟利益最大化。一旦达成卡特尔协议,不仅可以大大提高电视转播价格,而且也影响产出数量。有了卡特尔协议,利润的分配由联盟的规则和章程决定。如今,出售转播权的大部分收入在各会员俱乐部间平均分配,即使在国家或电台中很少露面的职业体育俱乐部也会从联盟出售比赛转播权的收入中获得相同的份额。

又如在雇佣运动员方面,由于垄断形成了买方独家垄断市场,所谓买方独家垄断市场是指只有一个买主或雇主的市場。在买方独家垄断情况下,每名工人对企业收入的贡献与其工资的差额称为买方独家垄断利润。在竞争性劳动力市场中,企业赚不到买方独家垄断利润,但在不完全市场中,企业能够获得独家垄断利润。因此,职业体育联盟由于居于垄断地位,从而实现垄断利润。工资封顶就是一种“卡特尔”规则,旨在使联盟内部各会员俱乐部的成本降低。目前,美国的橄榄球职业联盟(NFL)和篮球职业联盟(NBA)对运动员实行工资封顶制度。^[11]这些事实都充分说明了垄断有利于职业体育联盟的稳定发展。

总之,职业体育联盟是一种经济上的垄断组织,通过联合各俱乐部如同一个企业一样行动——共享垄断。通过组成职业体育联盟来控制产量(比赛数量)和提高价格(相对于竞争性市场而言),增加职业体育联盟所有成员的垄断利润;通过分享销售产品获得的垄断利润,职业体育联盟可以保证会员俱乐部经久不衰。在资源市场中,职业体育联盟制定雇用规则,赋予会员俱乐部与运动员签约的排他权。当俱乐部拥有与某个运动员签约的排他权时,俱乐部就是雇佣市场的买方独家垄断者,买方独家垄断可以给员工支付比竞争性市场中更低的工资。同时,它又是消费者市场的卖方独家垄断者。比如,每个联合会可以将其成员进行比赛的全国电视和广播的转播权以一揽子交易形式出售出价最高者。通过一揽子方式销售联合会所有比赛的收入,要在各会员俱乐部间平均分配。这样对于处在大中介市场的职业俱乐部来讲,并不比位于小城市的职业俱乐部存在优势。例如,美国橄榄球职业联盟(NFL)在获得电视转播权垄断豁免之后,“仅仅在豁免通过的7年之后,即1969年,纽约巨人队的转播权收益就扩大了5倍。而电视媒体市场小得多的绿湾包装人队的收入竟增长了13倍。”^[14]所以,通过垄断,单个俱乐部不再以自己的成本和需求来确定利润最大化产量,而是接受总体市场利润的一定份额,而且往往通

过这种组织形式保护了实力弱小的职业体育俱乐部,实现了职业体育俱乐部群体的共生。

这就是职业体育联盟的垄断经济学依据,它正是利用市场垄断手段来经营并获得了快速发展,确保了各职业体育俱乐部共生,避免了俱乐部处在完全竞争性市场中自由竞争而导致俱乐部群体的两极分化,保证了各俱乐部的稳定发展,进而使得各俱乐部之间实现了均衡竞争,增加了比赛结果的不确定性,从而生产出高质量的竞赛产品,最终带来了职业体育产业的繁荣。由此可知,职业体育联盟不仅仅有利于俱乐部的共生,更为重要的是有利于生产出高质量的竞赛产品。

当然,不可否认这种垄断组织也具有一定的负面效用,那就是垄断造成的社会效用从一定程度上的降低,运动员群体的利益一定程度上受到了损害,但是,从整体上看,这种组织使得职业体育产业获得了很好的生存与发展,而职业运动员的工资在近 20 余年来,也迅速攀升,“从 1984 - 1994 年的 10 年间,运动员平均工资增加了 3.35 倍,其中棒球为 2.64 倍,橄榄球为 3.1 倍,冰球为 3.03 倍,篮球增加了 4.29 倍。”^[16]虽然运动员的工资增长与球员工会谈判能力增强、球员转会的自由度提高、仲裁机构作用发挥等外在因素有关,但主要与职业体育俱乐部及其联盟的市场收入大大提高有着直接的关系,这些事实都说明了美国职业体育联盟的巨大作用。

6 启 示

通过对美国职业体育联盟的研究发现,职业体育产品的独特性——比赛双方相互竞争、相互依存使得职业体育产业具有同样的独特性——职业俱乐部之间的“共生性”,而维持这种“共生性”就必须建立市场垄断型职业体育联盟。而且这种“产品”不仅需要“生产者”共生,还需要“生产者”之间形成势均力敌的竞争,因为只有这样的比赛才能够吸引人,由此进一步增强形成市场垄断型职业体育联盟的必要性。应该说,这种制度的形成源于市场,最后通过政府的理解并制定特殊的政策来加以支持与保护。如果离开产品的独特性,离开市场,离开政府的支持,职业体育联盟无以形成。当然,不排除成立职业体育联盟成为商家获得垄断利润的手段,但是,更主要的是垄断经营成为了职业体育产业生存发展的重要途径。这是因为职业体育联盟这种制度安排最大程度上符合了产品结构的独特性,符合了这种产业的独特性。正因为如此,职业体育产业发达国家都普

遍建立了市场垄断型的职业体育联盟。

目前我国职业体育改革已 10 余年时间,职业体育管理体制正处在一个不断完善过程中,但是,与发达国家普遍建立的市场垄断型职业体育联盟相比,我国职业体育产业发展仍处于起步阶段,一方面是行政垄断色彩浓厚,另一方面是初步形成了职业体育市场运行机制。由此可知,建立我国市场垄断型职业体育联盟管理模式是未来发展趋势。

参考文献:

- [1]于立贤,钟秉枢. 我国竞技体育职业化研究综述[J]. 中国体育科技,2000,36(10):8-11.
- [2]杰·科克利. 体育社会学[M]. 管兵,刘仲翔,何晓斌,译. 北京:清华大学出版社,2003. 458.
- [3]徐战平. 中国体育产业发展资本支持体系的建立——兼谈职业足球俱乐部上市融资的问题[EB/OL]. 国家体育总局信息中心网,2002.
- [4]田军. 透视美国体育产业. 体育博览[J]. 2004,(2):30-31.
- [5]陈林祥. 美国体育面临的经济挑战(三)[J]. 国外体育动态,2000,(5):20-22.
- [6]卢先吾. 全民健身大全[M]. 北京:人民体育出版社,1996. 80.
- [7]一风. 美国人看中国体育产业[J]. 环球经济. 2003,(5):54-55.
- [8]R·科斯,A·阿尔钦,D·诺斯,等. 财产权利于制度变迁[M]. 上海:上海人民出版社,1994. 271.
- [9]鲍明晓. 体育产业[M]. 北京:人民体育出版社,2000. 12.
- [10]刘壮. 通过对 NBA 发展历程的分析看现代职业篮球联盟运作和管理的发展趋势[D]. 北京:北京体育大学,2001. 21.
- [11]夏普·雷吉斯特·格里米斯. 社会问题经济学[M]. 北京:中国人民大学出版社,2000. 234-250.
- [12]沙莉·马思特瑞乐克斯,卡罗·A·巴尔,玛丽·A·汉姆斯文,等. 美国体育管理理论与实践[M]. 北京:国家体育总局政策法规司,2002. 10.
- [13]保罗·萨缪尔森,威廉·诺德豪斯著. 经济学[M]. 萧琛,译. 北京:华夏出版社,1999. 28-168.
- [14]迈克尔·利兹,彼得·冯·阿尔门. 体育经济学[M]. 杨玉明,蒋建平,王琳,译. 北京:清华大学出版社,2003. 74-127.
- [15]Pauld. staudohar. playing for dollars[M]. cornell University Data,1996. 57-63.
- [16]张林. 我国职业体育俱乐部发展前景[A]. 全国体育发展战略研讨会论文集汇编[C]. 1998. 394,35.
- [17]国家体育总局政策法规司. 他山之石——国外、境外体育考察报告选编[G]. 2000. 221.
- [18]杨要武. 德国足协即将开始进行重大体制改革[J]. 国外体育动态,2000,(2):15-17.