



# NBA 市场准入制度研究

李燕领, 王家宏

**摘要:** 基于规范职业体育俱乐部建设, 提升联盟市场化运作水平, 运用文献资料法、统计分析法和逻辑分析对 NBA 市场准入制度进行了探讨, 研究认为 NBA 市场准入制度为其职业化发展提供了保证, 通过准入壁垒的设置控制着俱乐部的资质和联盟的规模, 并对俱乐部的区域分布和迁移进行着限制, 维持了联盟的竞争平衡和经济平衡, 并促进了联赛的健康发展。

**关键词:** NBA; 市场准入制度; 职业体育; 模式

中图分类号: G80-05 文献标志码: A 文章编号: 1006-1207(2011)05-0048-05

## On the Market Access System of NBA

LI Yan-ling, WANG Jia-hong

(School of Physical Education, Soochow University, Suzhou 215021, China)

**Abstract:** By the methods of literature study, statistics and logical analysis, the paper discusses the market access system of NBA in order to standardize the construction of professional sports clubs and upgrade the market-oriented operation of the union. The result shows that NBA market access system ensures NBA's professional development. By setting the access barriers, the quality of the clubs and size of the union are under control. The regional distribution and migration of the clubs are limited. Thus, the competition and economy of the union are balanced and the healthy development of the League is promoted.

**Key words:** NBA; market access system; professional sports; model

职业体育市场中, “并不是所有的垄断都来自市场本身的自然作用或者外部的政府政策。某些垄断组织的存在, 应当归因于它们自己所设置的壁垒。在设置进入壁垒方面, 以及在壁垒不能阻止竞争对手进入时马上将对对方吸引进本联盟方面, 体育联盟已经成了专家。”<sup>[1]</sup>NBA 为了维持其垄断性, 实施垄断下的有效竞争, NBA 对潜在的职业体育俱乐部进入者均设置了严格的进入壁垒, 具备什么条件、能否进入, 在什么地方进入, 都必须得到 NBA 联盟成员的一致同意。实质上是规定了俱乐部某个区域的垄断经营, 以作为对职业体育俱乐部专用性投资的保护。

NBA 市场准入制度将联盟内俱乐部成员的数量控制在一个较低的水平, 这种水平远远低于市场的需求。NBA 从 20 世纪 70 年代开始, 仅增加了 8 支俱乐部球队, NBA 市场准入制度规范了职业体育俱乐部的资质和品质, 有利于联赛竞争平衡的维持, 促进了联赛的健康发展。因此, 通过对 NBA 市场准入制度进行研究, 对我国职业体育联赛市场准入制度的发展与完善以及联赛市场的健康发展显得非常必要和迫切。

## 1 NBA 职业体育模式研究

### 1.1 职业体育联盟团队生产性质

1972 年, 阿尔奇安和德姆塞茨在《美国经济评论》《生产、信息费用和经济组织》提出“团队生产理论”。职业竞技体育人员即竞争对手通过竞争合作, 生产以运动形式存在的服务产品; 而为了达到竞争的目的, 参与服务生产活动的竞争对手必须分属于不同的利益主体, 从而具有团队生产的性质。职业体育服务生产是由职业体育联合会、协会

或联盟之类的组织计划安排的。职业竞技体育团队生产一是需要一方俱乐部队员在服务生产过程中的单方面协同、配合活动; 二是需要不同参赛方队员参与的竞争合作活动<sup>[2]</sup>。而从职业体育团队生产人数和资格条件看, 职业体育团队生产对参赛资格条件具有更加严格的限定, 并且通过市场竞争(成员进入与退出)的过程, 控制着球队的进入, 从而产生了重组后的、具有更高生产能力的团队, 并由此维持了职业体育市场团队生产的效率。而职业体育市场团队生产的性质对于把握职业体育市场的进入与退出壁垒有着重要意义。

### 1.2 NBA 职业体育模式的特征

#### 1.2.1 组织上的特征

一般而言, 美国职业体育联盟通常采纳的是封闭式联盟。在联盟层面, 球队数量是固定的。美国的职业体育联盟自身都是“独立王国”, 不与其他等级、层次的体育联盟存在结构上与经济上的联系<sup>[3]</sup>。但是, 职业体育联盟往往实施非常严格的职业体育市场准入制度, 要想成为职业体育联盟的成员必须得到职业体育联盟全面、严格审查。而市场准入制度的实施, 经常导致具有竞争力的职业体育俱乐部无法进入职业体育联盟, 竞争性联盟也就相应出现。而从美国任何一项运动项目的发展历程来看, 联盟的兼并与合并现象经常出现。比如在 NBA 的发展历史上, 就相继出现了 NBL、BAA、ABA 等竞争性联盟, 而目前也只有 NBA 篮球联赛一枝独秀。

#### 1.2.2 经营上的特征

美国职业体育联盟和各家俱乐部均优先考虑利润最大化。联盟通过制定统一的比赛规程、规则和营销方案, 并

收稿日期: 2011-08-11

基金项目: 国家体育总局哲学社会科学项目(1542SS10096); 江苏省研究生科研创新计划项目(CX10B-035R)

第一作者简介: 李燕领, 男, 讲师。主要研究方向: 职业体育、体育产业。

作者单位: 苏州大学 体育学院, 苏州 215021



对产出进行限制(俱乐部数量、比赛数量、价格竞争、运动员工资和劳动力的市场运作),进而控制产量价格、固定市场份额、分割市场,实行行业垄断,使其联合利润最大化,各俱乐部分享联合利润。美国职业体育联盟对职业体育项目实施商业化运作,把联盟经营和有效的职业体育市场紧密地联系在一起<sup>[4]</sup>。然而,美国职业体育联盟俱乐部并没有象英超俱乐部那样纷纷上市,NBA中仅有5支由公司拥有的球队。1986年,波士顿凯尔特人队销售该球队的40股票给州政府,而募集到4800万美元并且成为当时NBA唯一一支获得股票上市的球队<sup>[5]</sup>。

通过对美国职业体育的经营历程分析,为了全面实现职业体育联盟和俱乐部的营利,联盟往往采取了球员的保留条款、工资帽、奢侈税、选秀、“主场区域”以及收入分享等各项制度。联赛电视转播权的出售变成了职业体育联盟和俱乐部越来越重要的收入来源。

### 1.2.3 利益分配的特征

美国职业体育联盟普遍对球员市场和俱乐部收入采用了利益分配机制。联盟对球员市场采取的利益分配机制主要有选秀制、工资封顶制和球员转会制等。比如工资封顶制就暗含了联盟俱乐部对运动员支出的最大限额,NBA首先采用工资封顶,规定每俱乐部的总薪水不得超过联赛总收入除以球队数的53%,也不得少于联赛总收入除以球队数的47%<sup>[6]</sup>,以免出现富有俱乐部网罗优秀球员的现象。

美国职业体育联盟实行利益共享的另一个主要形式是收入分配。收入分配主要体现在门票收入和电视转播权收入的分配两方面。门票收入分配的方法因不同的项目而有所差异。NBA门票收入分配如下:常规赛阶段,每场比赛的门票收入6%上缴NBA,客队不从门票收入中提成;季后赛阶段,每场比赛门票收入的45%(税后利润)上缴NBA<sup>[7]</sup>;电视转播权收入进行共同分享则主要包括国际电视转播收入、全国性的电视转播收入和区域性的电视转播收入。其中,国际和国内电视转播收入在联盟中各支球队之间进行平均分配,而区域性的电视转播收入则归俱乐部球队自己所有。

## 2 反垄断法视域下的职业体育市场准入制度

### 2.1 “关键设施”理论

根据最广为接受的理论,关键设施原则的适用要求原告证明:“(1)垄断者控制着关键设施;(2)从现实性或合理性角度来看,竞争者没有能力复制该关键设施;(3)拒绝竞争者使用该关键设施;(4)提供该关键设施的可行性。”Aspen案的判决意见又增加了一个条件:没有正当的商业理由去拒绝使用该关键设施<sup>[8]</sup>。

根据“关键设施理论”,职业体育联盟通过准入制度限制俱乐部的加入是违反反垄断法的。拒绝新成员的加入就是拒绝新成员分享“关键设施”,导致新成员无法进入相关市场参与竞争,这就被认为是反垄断法中拒绝交易的行为。通常情况下,法院把竞争者之间达成的拒绝与第三方交易的行为看成是“自身违法”的非法联合抵制。而在“自身违法”原则下,法院一般不考虑反竞争行为的合理理由。然而,在以往一些案例中,只要涉及与“关键设施”有关的限制成员数量的行为均被认为是非法的联合抵制,并被最高法院以“自身违法”原则来审查。如果根据自身违法原则,职业体育联盟

限制成员数量行为就没有任何机会提供合理的限制理由。但是,“自身违法”原则对于职业体育联盟这种企业联营形式来说过于严厉,职业体育有着不同于一般市场的特殊性,为了联盟的正常运作和赛事产品的顺利生产,采取一些限制性措施是必要的,而且是有效率的<sup>[9]</sup>。

### 2.2 从“自身违法”原则到“附属性限制”原则

根据United States v Addyston Pipe Steel Co案中Taft法官的观点,当一个贸易限制是促进竞争时,这个限制是被允许的。然而,与促进竞争无关的赤裸裸的限制是自身违法的,附属性限制也在本案中首次出现,其使用也逐渐得到了大家的广泛认同,美国法院也常采用经济学的方法来进行反垄断分析<sup>[9]</sup>。因此,即使美国法院没有明确附属性限制原则,但是一些案例明显遵循了这一原则。职业体育联盟固于除具有一般市场的竞争之外,俱乐部之间的合作对于竞赛产品的生产至关重要。美国联邦最高法院承认,职业体育联盟应该有为其限制竞争的行为提供合理的理由。

许多法院根据最高法院的一些案件判决得出结论,认为最高法院要求针对企业联营,应当适用“附属性限制”原则。所以,“附属性限制”适用于职业体育联盟准入限制的反垄断法分析。根据这一原则,法院考察的并不是联盟自身是否非法的问题,而是考察俱乐部成员之间附属性限制的合理性。俱乐部成员准入限制作为一种附属性限制是否合理,就要看联盟俱乐部成员数量限制与效率目标之间的关系。联盟为了达到竞争性平衡、球迷福利和赛程效率等合法的目的,可以采用合理的成员数量限制规则。当然,这样的效率必须是在不限制俱乐部成员数量情况下不能达到的,否则,联盟的准入限制即是违反反垄断法的。美国的司法实践则要求“职业体育联盟”提供成员限制属于合理的“附属性限制”证明,实施“举证倒置”,以确保联赛效率。

## 3 NBA市场准入制度对俱乐部数量的限制

### 3.1 进入壁垒的设置

#### 3.1.1 准入加盟费

职业体育联盟属于开放型企业联营,“搭便车”不能成为联盟对限制成员数量的抗辩理由。法院在处理搭便车的案例中,基本坚持采取对新加入俱乐部成员收取一定费用以防止“搭便车”方式的态度<sup>[9]</sup>。

NBA联盟要求新进入联盟的俱乐部球队必须向联盟缴纳加盟费,从而有效地对联盟规模的质量进行着调控。这样,联盟会因此获得一定收入,交纳入门费是进入NBA联盟所必须具备的条件之一。职业体育市场是一种寡头市场,新俱乐部的加入将面临着较高的进入市场壁垒。1975-1976赛季以后,ABA的丹佛掘金队、印第安纳步行者队、纽约网队以及圣安东尼奥马刺队得以并入NBA,而加入NBA的加盟费用达到了320万美元;1980-1981赛季,小牛得以进入NBA,小牛加入NBA的加盟金为1200万美元;1988-1989赛季,夏洛特黄蜂队和迈阿密热火队顺利成为NBA的成员,进入NBA的加盟费高达3250万美元;1989-1990赛季,奥兰多魔术队和明尼苏达森林狼队顺利加入NBA,加盟费为3250万美元;而到了1995年,加拿大的多伦多猛龙队和温哥华灰



熊队进入 NBA, 得以成为 NBA 的第 28 支球队和第 29 支球队, 联盟数量进一步得到扩张, 两队进入 NBA 的加盟费则跃升至 1.25 亿美元; 2004 年, 夏洛特山猫队加入 NBA, 夏洛特山猫队的老板鲍勃·约翰逊所交纳的入门费为 3 亿美金。新球队为进入职业体育市场而支付的加盟费用类似于一种沉没成本, 不论俱乐部是主动退出还是因为经营不善被动退出, 俱乐部一般都无法得到补偿<sup>[10]</sup>。

### 3.1.2 俱乐部基础设施

基础设施包括比赛场馆、交通工具、休息室等等。NBA 联盟对训练、比赛设施的要求十分苛刻, 而以新加盟的山猫队为例, 该球队 2004-2005 赛季所使用的是原黄蜂队的比赛球馆。正常来讲, 原黄蜂队的比赛球馆基本能够满足举办 NBA 比赛的各项要求, 但联盟仍从更高的标准出发, 坚持要他们建设新球馆。例如, PBF 由于将多伦多猛龙队的篮球场馆位置定在市区, 获得了 NBA 联盟扩展组委会的好感: 由于它位于地铁沿线, 这使得多伦多的市民们在严寒的天气里也能够方便的到达。同时, 它临近城市的金融区, 这一便利的条件可以吸引众多商家纷纷购买办公区域, 为俱乐部球队的市场经营提供了一定保障。

### 3.1.3 俱乐部市场经营开发能力

这一规定是为了防止新加盟球队由于经营开发能力不足而拖累联盟的整体发展, 或影响 NBA 联盟在社会大众中的形象。在 NBA, 任何一支进入 NBA 联盟的新球队, 申请进入 NBA 时, 联盟要对新球队展开深入细致的调查与分析, 并进行专门的评估。这些评估包括新球队加入后对联盟的影响、发展前景、市场拓展、球队和俱乐部实力等。

NBA 是纯粹性质的商业联盟, NBA 联盟在对俱乐部的准入问题上, 非常重视俱乐部的市场环境和市场开发能力, 更多考虑的是市场利润。NBA 发展至今, 城市规模一直是 NBA 市场准入制度实施过程中的主要考虑因素。观众人数主要决定于市场和球市规模和俱乐部的战绩。城市的规模对俱乐部收益的获得有着重要的影响。大城市往往是高级别媒体的所在地, 因此, 大城市意味着更多的媒体曝光机会, 更多的观众群和商业机会, 导致球员也更愿意加盟大城市球队。

## 3.2 NBA 俱乐部球队的组建

NBA 为了保证新加入球队有一定的实力与其他球队抗衡, 防止出现垃圾比赛, 准入制度规定新球队可以从其它所有原俱乐部分别挑选一名合同未到期的现役球员。通过从各俱乐部挑选现役球员这一方式, 使新加入球队可以立即达到现有各俱乐部球队的实力, 从而很好地保持了俱乐部间球队实力的平衡, 保证了联赛质量。NBA 历史上共进行过 11 次扩张选秀, 分别是在 1961, 1966, 1967, 1968, 1970, 1974, 1980, 1988, 1989, 1995 和 2004 年。

NBA 制定了新加盟球队的组队规则, 这些规则主要是从薪金和加盟选秀两个方面进行限制。联盟在 NBA 选秀之前为新入球队举行一个扩军选秀。先加入联盟的各个队可以最多保护 8 名自己的球员 (包括受限制自由球员) 不参加扩充选秀, 但是每个队必须拿出一名球员供新球队挑选, 而且这名队员不能有通过选项或者 ETO 而成为自由队员的资格。完全自由队员既不在保护名单也不在扩军选秀名单中。受限制自由球员可以在被选中后通过变成完全自由队员来逃避

(但是他们不能和前母队重新签约)。在扩军选秀中, 没有球队会失去多于 1 名的队员。一些队员通过选项或者 ETO 可以成为完全自由队员。联盟是以他们在扩充选秀那天的合同状态为准, 如果队员在扩充选秀那天使用了自己的选项或者 ETO 成为自由球员, 那么他就没有资格参加扩军选秀; 如果他直到那天也没有使用 ETO 或者选择执行选项, 那么他就被认为有合同的队员, 可以被扩军球队挑走。所以在 2004 年, 一些夏洛特山猫挑选中的球员可以在被选中后, 使用自己的选项, 变成完全自由球员, 从而和其他球队签约。并且, 新加入球队前两年的工资帽要低于老球队。第 1 年, 他们的工资帽只有其他球队的 2/3。到了第 2 年, 涨到其他队的 3/4。同样, 他们的底薪也比其他队的低——头两个赛季, 他们的底薪只是其他球队底薪的 3/4。如果新球队在扩军选秀中选了一名队员然后又在新赛季开始之前把他裁掉, 那么这名队员的工资不进入球队的工资帽 (虽然球队可能仍然需要付该队员的工资)。大多数的联盟账目 (平均工资, 所有福利, 工资总额, 篮球相关收入, 工资帽) 在两年内都不考虑扩军球队 (以及他们的队员)。

## 4 NBA 市场准入制度与主场区域制度及其迁移限制

### 4.1 主场区域制度

NBA 俱乐部进入联盟后, 联盟会分配一个特定的区域市场给职业体育俱乐部。职业体育联盟通过设定区域半径来实施领地权, 在半径以内, 联盟任何其他俱乐部不经联盟的同意是不得进入该区域的。当然, 领地权也不是绝对排除其他球队, 但是一支新的俱乐部球队要想进入一支球队特定领域的话, 新的球队往往需要给予现有球队一定的补偿金, 以弥补原有俱乐部与城市议价谈判时筹码能力降低的损失, 从而维护 NBA 球队地域分布的均衡。例如, 圣迭戈快船队想从圣迭戈迁往洛杉矶。由于圣迭哥从迁往洛杉矶未经 NBA 同意, 加之对洛杉矶湖人的市场经营造成了一定影响, 洛杉矶快船队不得不给洛杉矶湖人队 600 万美元以作为赔偿。

NBA 联盟章程规定了所有球队排他性的领地权 (territory right), 而且各球队的领地权受到联盟的保护, 比如 New York Nets 加入到 NBA, 按章程规定的领地权半径, 侵犯了纽约尼克斯队所有的领地权, 该协议决定 New York Nets 向尼克斯队支付 400 万美金的赔偿金。联盟中迁移新球队的加入从某种程度上来说是在市场上增加了赛事的供给, 减少了原有俱乐部的市场需求<sup>[11]</sup>。如图 1 所示, 新球队的加入使需求曲线从 D0 变为 D1, 使得利润最大化的价格由 P0 降为 P1, 这就意味着俱乐部必须销售更多的门票才能达到原来的利润水平。这使得区域内的俱乐部之间的竞争加剧。当然, 特定区域中的球队越多, 任何一支球队面临的需求弹性就会增加, 导致垄断力减弱。

### 4.2 迁址制度

迁址制度主要就是指职业运动队所在地的变化。由于不同的城市意味着不同的市场条件, 因此, 职业运动队往往都希望选择大城市做为自己的主场所在地。然而, 由于考虑到联盟其他会员俱乐部的利益, 联盟制定了一系列职业运动队变迁主场所在地的条件, 称之为迁址制度。由于“职业体育联合会受限制的扩张, 一个后果就是刺激

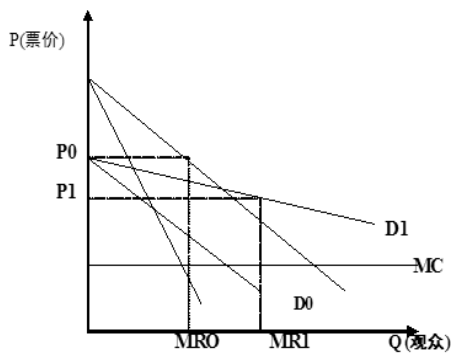


图1 新球队的进入对赛事市场需求的影响

Figure 1 Influence of the New Team's Access on the Demand of the Game Market

原有队伍迁移至新的地点，以寻求新的市场。搬迁的运动队必须取得联合会许可，并必须与联盟其他俱乐部成员共享获得的新利润。”<sup>[12]</sup>因此，联盟也相应地制定了约束各会员俱乐部迁址的条款。因为，如果允许球队自由移动，当它进入另一个球队的市场时，就会威胁整个联盟的利益。二战之前，球队迁移的主要目的是争取更多的门票收入；二战之后，球队迁移的首要动力则是开拓新的潜在市场，而不是因为在以前的主场城市缺乏球迷的支持。针对俱乐部迁移，各大职业体育联盟往往会坚持较为谨慎的态度，对于可能影响职业体育联盟整体财政稳定性及长远利益的迁移要求予以否决。

NBA 与美国其他职业体育联盟一样，未经联盟全体俱乐部的一致同意，任何俱乐部不得迁移到别的城市。“俱乐部迁移规则确实存在着对竞争的限制，但是它又对整个职业体育联盟的生存与发展起着重要的保障。关键问题是把两者进行比较，确认俱乐部迁移规则的促进竞争性是否超过了其限制竞争性，从而免受《谢尔曼法》的制裁。”<sup>[13]</sup>当然，对比 NBA 在俱乐部迁移与职业体育俱乐部进入联盟的限制上，一致同意通过的决定更严厉于进入全体投票3/4票数的通过，也暗示出 NBA 联盟对俱乐部迁移现象的重视。

NBA 球队迁移事件时常发生，1997 年至 2010 年间，NBA 球队迁移的次数达到 3 次，如表 1。2008 年，NBA 西雅图超音速将主场搬迁至俄克拉荷马州俄克拉荷马市，命名为俄克拉荷马雷霆队，至此，NBA 球队的数量稳定在 30 支。目前，NBA 30 支俱乐部球队较为均衡地分布在美国各州。NBA 联盟在对球队数量实施控制的基础上，非常重视对地域分布的控制，以保障俱乐部球队间经济上的平衡，避免俱乐部球队间的贫富分化。

表 1 NBA 1950-2010 年俱乐部迁移事件一览表

Table 1 Migration of the NBA Clubs in 1950-2010

年份	NBA 迁移事件
2001	2001 年，温哥华灰熊队迁回美国孟菲斯市，并更名为孟菲斯灰熊队。
2002	2002-2003 赛季黄蜂队迁从夏洛特移到新奥尔良。
2008	西雅图超音速搬迁至俄克拉荷马州俄克拉荷马市，命名为俄克拉荷马雷霆队。

资料来源：根据《NBA 六十年》等资料整理所得。

## 5 NBA 市场准入制度与竞赛质量

职业体育联盟实行合理的准入限制，从而把联盟内俱乐部数量控制在一个合理水平，确保联赛能够在提供给消费者充分竞赛的基础上，提高竞赛质量<sup>[14]</sup>。球队数量影响着联盟整体行动的逻辑，球队数量的多寡决定了联盟是否会出现由于个体理性所导致的集体非理性现象。联盟往往有限制联盟俱乐部数量的倾向，联盟对俱乐部设置较高的进入壁垒。

### 5.1 俱乐部数量限制与职业体育市场容量

随着社会经济的发展以及城市化进程的不断加速，人们消费结构的不断调整和改善，加上各个国家地域城市对职业体育功能认识的不断深化，职业体育市场的市场容量有着不断扩大的趋势。职业体育市场容量的测量也成为联盟俱乐部数量限制的重要依据和市场容量确定的重要内容。其目的在于为企业决策提供有用的信息。

现阶段，职业体育市场需求远远大于职业体育市场供给，联盟会对俱乐部的准入设置进入壁垒，比如加盟费。而且，设置进入的加盟费也越来越高，容易对城市或俱乐部形成双重伤害，一是俱乐部由于前期投入太大，可能形成债台高筑，经营起来比较吃力，比如，1976 年 NBA-ABA 合并事件中，根据合并条约，每支加入 NBA 的 ABA 球队都要在 1976 年 9 月 15 日向联盟缴纳 320 万美元。而陷入经济困境的纽约篮网队为了缴纳联盟要求的 480 万美元罚款，不得不考虑交易自己的当家球星，他们提出直接将自己的超级球星朱利叶斯·欧文送给纽约尼克斯队。而尼克斯队拒绝了这一提议。其次，这种情况会导致俱乐部向俱乐部需求城市漫天要价，提出较高的补贴要求，最终可能导致损害消费者的利益，一定程度上也不利于消费者对俱乐部忠诚度的长期培养，形成职业体育市场的恶性循环。所以，根据市场容量对俱乐部数量准入进行限制更有利于联盟对俱乐部的管理和控制。然而，我们不能忽视俱乐部数量超出职业体育市场容量现象的产生，因为这常常伴随着劣质俱乐部的大量涌入，给职业体育市场的健康发展形成制约。加之俱乐部数量的增多会对联赛赛制的安排造成一定影响，从而影响着联盟整体的管理效率。当一个联盟拥有和职业体育市场相匹配的俱乐部数量，联盟赛事的安排和日常管理就会相对比较容易，如果俱乐部数量在超过市场容量的前提下还不加限制的扩张，不仅会制约联赛竞赛质量提高，而且会导致产能过剩，使得联赛的管理难度增大，比如竞赛日程的安排和联赛的运营成本等方面<sup>[15]</sup>。

### 5.2 俱乐部数量限制与运动员分配

职业体育运动员是职业体育市场竞争质量提高的关键，众多优秀运动员参与其中会导致竞赛的关注度增加。实际上，高水平运动员是职业体育联赛的一种稀缺资源。

NBA 对俱乐部实施保留条款和球员、球队工资帽制度、选秀实施倒摘牌制度，俱乐部之间实施收入分享机制，调控着俱乐部实力的均衡。因此，北美职业体育模式中，球星供给在固定的现实情况下，一个职业体育俱乐部拥有一个额外的球星不仅仅意味着本俱乐部实力的增强，同时意味着联盟内其他俱乐部实力的减弱<sup>[15]</sup>。职业体育俱乐部往往倾向于联盟层面的合作，在联盟范围内对球星进行合理分配，防止超级俱乐部的产生，使得俱乐部实力达到相对均衡<sup>[16]</sup>。



同时,北美职业体育联盟俱乐部球队的组建除了选秀制度拥有较为靠前的签位外,往往还需要从其他俱乐部中挑选球员充实球队,这实际上就反映了联赛高水平运动员人力资本的稀缺性,导致联赛俱乐部球队数量的增多,制约球员,特别是球星分配的分散。而假设俱乐部的无限制扩张时,球星的分配将会出现不均衡和弱化现象,直接导致联赛竞争水平的下降和竞争实力的不均衡。

## 6 结语

**6.1** NBA 市场准入制度对联盟成员数量进行控制,有效地控制着 NBA 联盟最佳规模,有利于联赛竞争平衡的维持。

**6.2** NBA 市场准入制度从自身违法原则过度到附属性限制原则,对职业体育俱乐部资格进行把关,控制着联赛规模。俱乐部准入加盟费用、基础设施、市场经营开发能力等成为考核的重要内容,对俱乐部组建、地域分布及其迁移进行限制。

**6.3** NBA 市场准入制度与竞赛质量息息相关,职业体育市场容量与运动员分配是影响联赛竞赛质量的关键因素。NBA 在短时间段内进行有限竞争,限制赢家获利,保持长时间的有效竞争,促进了联赛的发展。

### 参考文献:

- [1] 迈克尔·利兹,彼得·冯·阿尔门. 体育经济学[M]. 清华大学出版社, 2003: 119.
- [2] 杨年松. 职业竞技体育经济分析与制度安排[M]. 经济管理出版社, 2006: 59.

- 裴洋. 反垄断法视野下的体育产业[M]. 武汉大学出版社, 2009: 10.
- [4] 石武, 郑芳. 欧美职业体育联盟的比较研究[J]. 西安体育学院学报, 2008, 25 (1): 16-19.
- [5] 李明等编著. 体育经济学[M]. 叶公鼎主译. 沈阳: 辽宁科学技术出版社, 2005: 90.
- [6] Fort R.(2000).European and North American sports differences [J].*Scottish Journal of Political Economy*.(47):431-455.
- [7] 徐济成, 张雄. NBA 50 年[M]. 北京: 人民体育出版社, 1997.
- [8] 欧内斯特 盖尔霍恩等. 反垄断法与经济学[M]. 法律出版社, 2009: 181-182.
- [9] 姜熙, 谭小勇. 职业体育联盟准入限制的反垄断法考察[J]. 体育科学, 2010, 30 (11): 43-49.
- [10] 郑志强. 职业体育市场资产的专用性[J]. 体育学刊, 2008, 16 (4): 17-20.
- [11] 郑志强. 职业体育的组织形态与制度安排[M]. 中国财政经济出版社, 2009: 234-235.
- [12] 迈克尔·利兹, 彼得·冯·阿尔门. 体育经济学[M]. 清华大学出版社, 2003: 95-96.
- [13] 迈克尔·利兹, 彼得·冯·阿尔门. 体育经济学[M]. 清华大学出版社, 2003: 14
- [14] 郑芳, 丛湖平. 职业体育俱乐部竞争实力均衡的基本假设及度量[J]. 体育科学, 2009, 29 (7): 29-36.
- [15] 姜熙, 谭小勇. 职业体育联盟准入限制的反垄断法考察[J]. 体育科学, 2010, 30 (11): 43-49.
- [16] 郑芳, 丛湖平. 职业体育俱乐部竞争实力均衡的基本假设及度量[J]. 体育科学, 2009, 29 (7): 29-36.

(责任编辑: 陈建萍)