

NBA 联盟的利益主体及利益博弈分析

王建国

(广东商学院 体育部, 广东 广州 510320)

摘 要: 从经济学的角度研究得出 NBA 联盟的资本由非人力和人力资本两部分构成, 且两者为了实现自身利益最大化, 时刻处于利益博弈之中。随之把 NBA 联盟划分为联盟公司与球队企业, 研究认为联盟层面的利益博弈存在于劳资双方、球队老板间及球员 3 个方面。而球队层面的利益博弈则存在于不同球队和球队老板与球员。最后对 CBA 联赛的利益分配格局进行了研究。

关 键 词: 经济学关系; 主体利益; 利益博弈; NBA 联盟

中图分类号: G841 文献标识码: A 文章编号: 1006-7116(2007)07-0039-04

Analysis of the interest subjects and interest gaming of NBA

WANG Jian-guo

(Department of Physical Education, Guangdong Commercial College, Guangzhou 510320, China)

Abstract: The author made a study from the perspective of economics to reveal the following findings: the capital of NBA is composed of such two parts as non manpower capital and manpower capital, and they are always in interest gaming in order to maximize their own interests. Next, the author divided NBA into a league company and a team enterprise, and drew the following conclusions: the interest gaming in terms of the league exists in three aspects, namely, between the labor and capital parties, the team bosses, and the players; while the interest gaming in terms of the teams exists in between different teams as well as between the team bosses and their players. Finally, the author studied the interest distribution structure of CBA.

Key words: economic relation; subject interest; benefit gaming; NBA

NBA 联盟纯属一个商业性的社团组织, 它以高水平的联赛和高层次的商业运作闻名于世。联盟中包括诸多利益主体, 例如球队老板、球员等等, 对于这些不同的利益主体来说, 他们的利益目标存在协同性与斗争性的辩证关系; 协同性表现在赚钱时, 也就是说通过投资、参与或服务于 NBA 联赛而获取最大化的收益。斗争性表现在分钱时, 即每个利益主体均想从联赛的总收益中多分一部分。然而每个赛季内的总收益是一个固定值, 因此围绕着这一总收益, 不同利益主体展开着不懈的斗争。从 NBA 联盟发展的历程来看, 利益分配一直是球队老板间、球队老板与球员间最为敏感的话题。如果相关利益主体在利益分配上能够达成一致, 那么联赛就可以顺利进行, 否则便会导致闭馆或封馆, 1995、1996 及 1998 年 3 次劳资大战正是

劳资双方利益斗争的鲜明写照。目前, NBA 联盟资方间和劳资双方间经过反复谈判与磋商已经达成了利益分配的协同点, 这也正是 NBA 联盟开启可持续发展之门的“金钥匙”。

CBA 联赛起始于 1995 年, 到目前为止仅有 10 年的历程。客观地说, CBA 联赛仍处于“摸着石头过河”的阶段。相应地, 制约 CBA 联赛进一步健康、稳定发展的因素也很多。在众多制约因素中, 利益分配不均是与生俱来的, 而且也是最为值得关注的话题之一。CBA 联赛虽然仅有 10 年, 却也经历了俱乐部老板密谋成立职业篮球联盟等事件, 尽管联赛主管部门依据行政命令平息了俱乐部老板们内心的不满, 但是, 探求符合我国国情的利益分配机制却是不可回避的问题。因此, 对 NBA 联盟利益主体及利益博弈展开深

入研究,不但可以使我们更加深入地了解职业体育运行的内在机理,最为主要的是为 CBA 联赛提供借鉴。

1 NBA 联盟利益主体的划分及利益博弈

企业是由多个独立的要素所有者基于对自身利益的追求而组成的,这些要素所有者投入企业的要素相互结合成为一个整体(即企业的组合资产),是企业运行所不可缺少的条件。依据要素的不同社会表现

形式,我们可以把要素划分为非人力资本和人力资本两大类。相应地,要素所有者就可以分为非人力资本所有者和人力资本所有者,他们共同作为企业组合资产的所有权主体,当然就是企业的利益主体,也有其追求自身效用最大化的相关权利。笔者认为,在 NBA 联盟中存在两个层次企业,第一层次企业是联盟,第二层次企业是球队,该两种企业内部均有各自的利益主体和利益追求,具体如图 1 所示。

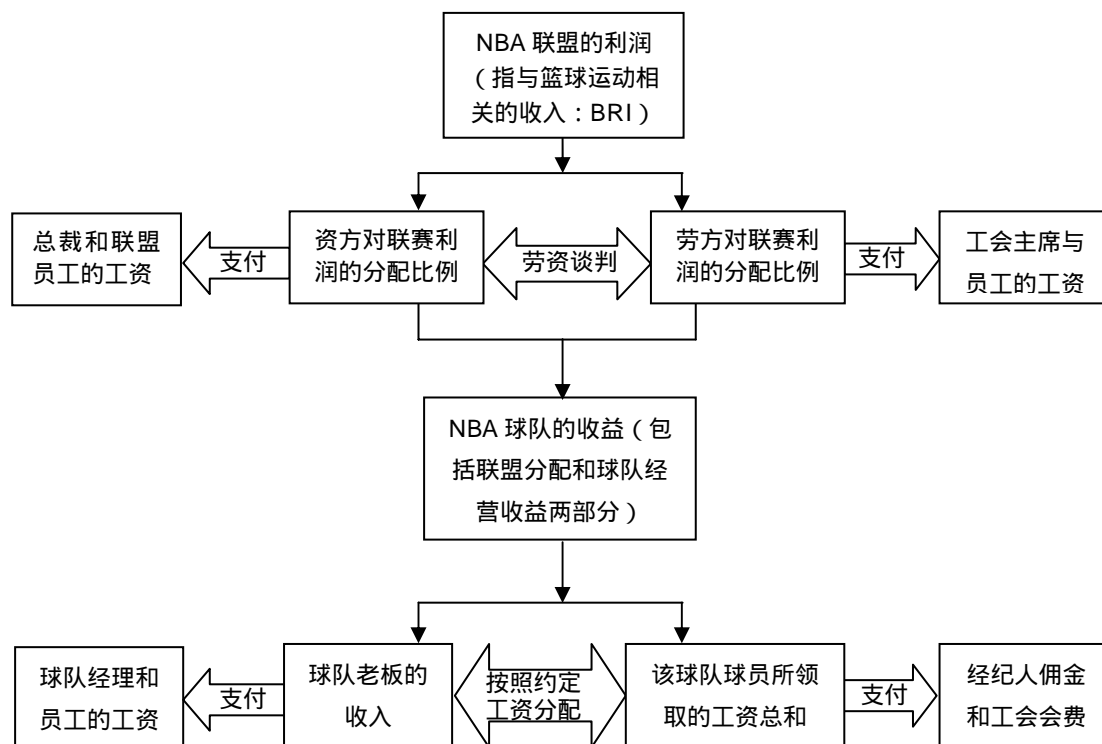


图 1 NBA 联盟利益主体利益博弈图

1.1 NBA 联盟(企业)的利益主体

之所以说 NBA 联盟是企业,是因为它具备企业的诸项要素和组织框架。从企业的组成要素来看, NBA 联盟(企业)的非人力资本提供者是所有 NBA 球队的老板(简称资方),它为联盟所提供的资本是总裁和员工的工资及联盟运行所需的费用,而 NBA 联盟的人力资本提供者是总裁、员工及所有球员(简称劳方),他们为联盟所提供的人力资本分别是管理才能、劳动能力及运动技能;再从组织框架来看, NBA 联盟(企业)的最高权力机构是由球队老板或老板代表所组成的董事会,日常管理与经营机构是总裁办公室和 NBA 联盟所隶属的诸多产业公司。

1.2 NBA 联盟利益主体的利益博弈

在 NBA 联盟(企业)中,第一个主要的利益主体是资方,他们把属于自己的非人力资本投向联盟和球

队,其目的是通过职业篮球的表演市场获取最大化的收益。在分析资方的利益博弈时,我们应从两个方面着手,第一个方面是资方与劳方之间的利益博弈关系。我们知道,在某个赛季开始之前谁也无法预测该赛季能否赢利,所以劳资双方不可能准确地划分利润的分配额度。在这种情况下,劳资双方争夺的焦点只好集中到剩余索取权上(是指对契约中事前不能明确规定那部分收益索取的权力)。具体到 NBA 联盟中,劳资双方对剩余索取权的争夺转化为对某赛季利润分配比例的斗争(笔者将其称为契约分配)。其中最为我们所熟知的就是三次劳资大战。经过 1998 年劳资大战之后, NBA 劳资双方达成了相对合理的利润分配比例,具体为 NBA 球员某赛季工资和福利之和不能超过该赛季 BRI(与篮球相关的收入)的 55%;第二个方面是老板之间的利益博弈关系。当我们把球队老板

作为一个整体看待时，他们就是资方，在与劳方进行利益分配时，所有球队老板的利益是一致的，没有矛盾与斗争。但是，当我们再以单个个体来看待球队老板时，球队老板就有自身的利益追求，在进行利益分配时球队老板之间就存在矛盾与斗争，例如在 NBA 联盟实施电视转播权和授权产品的统一销售之前，NBA 球队可以独自经营自己球队比赛的电视转播权及授权产品。这样问题便产生了，一些拥有超级巨星或受关注程度高的球队不但可以赚取高额的电视转播费，而且还可以在授权产品销售市场上独占鳌头，而那些没有超级巨星或受关注程度小的球队只能“啃他们吃剩的骨头”。在这种巨大的收益反差面前，球队老板之间矛盾的产生是不可避免的。为了解决这一问题，NBA 联盟实施了电视转播权和授权产品集中与分散销售相结合的经营策略。也就是，全国性、国际性电视转播权及授权产品由联盟统一销售，所得收入平均分配给各支球队老板，而球队所在地域的电视转播权仍留给球队，所得收入则归属该球队老板^[1]。图 1 中球队的收益包括联盟分摊和球队经营收益两部分正是基于上述利益博弈的实际。

NBA 联盟（企业）的第二个利益主体是劳方，球员将运动技能作为劳务要素投入到球队，就是希望借此追求和实现自身效用最大化的目标。在分析球员的利益博弈时，我们也应从两个方面着手，第一个方面是资方与劳方之间的利益博弈关系。由于劳方是劳资双方利益博弈关系中的一方，且在资方的利益博弈中已有较为详尽的论述，此处不再赘述。正如上文所述，在与资方斗争时，所有球员的利益是捆绑在一起的，没有利益冲突。而在某支球队中，不同球员间均是寻求自身利益最大化，因此也存在利益之争。我们知道，NBA 球员的收入会因为竞技水平和知名度等因素而呈现较大差距。为了缓解球员间的利益冲突，NBA 联盟出台了一系列薪金限制制度（笔者将其称为限额分配），这些制度包括最大年薪、最少年薪等。限薪制度的实施可以产生“提倡效率，兼顾公平”的效果，提倡效率体现在：在 NBA 联盟中，最大工资条款所对应的金额是最少工资条款所对应金额的一百多倍，因此它可以保障超级巨星和普通球员之间的收入差距^[2]。兼顾公平体现在：NBA 联盟在薪金规定方面充分考虑到了服役年限和年龄因素，对 NBA 服役年限长和年龄大的球员给予相应照顾。例如 NBA 球员的最大工资、最少工资及平均工资均是以服役年限为依据规定的，不同服役年限球员的最大、最少及平均工资也不同。

NBA 联盟（企业）第三个主要的利益主体便是总裁，例如现任总裁大卫·斯特恩。NBA 联盟的总裁作

为经理级人物和企业家，把其管理知识和才能投入到 NBA 联盟，应付市场的不确定性，做出相关的经营决策，推动联盟（企业）利益最大化目标的实现。与此同时，总裁的管理才能正如球员的运动技能一样是构成联盟组合资产的又一重要人力资本形式，他把管理才能投入到联盟的目的也是为了凭借这一稀缺资源的所有权去谋求自身经济利益的最大化^[3]。NBA 联盟的总裁受聘于资方，其利益边界由资方依据业绩水平而划定。一般来说，NBA 联盟总裁的利益主要由年薪体现，比如现任总裁大卫·斯特恩的年薪达到 600 万美元。值得一提的是，资方拥有其代言人——联盟总裁，而劳方也拥有代言人——工会主席，例如，现任的工会主席亨特。球员工会主席受聘于全体球员，其收入通过球员交纳工会会费的形式筹集。每当劳资双方遇到重大问题需要谈判或交涉时，联盟总裁、球队老板代表与球员工会主席、部分球员代表将代表各自的代理人进行协调与商议，其目的是为了各自利益进行面对面的博弈。

NBA 联盟（企业）最后一个利益主体是联盟员工。他们中包括体力劳动者和脑力劳动者两类，前者主要指依靠自身的活劳动领取收入的工人，如场地工。后者主要指依靠自身在某一领域的特异技能而生存的专业人事，如 NBA 产业公司的营销人员。在 NBA 联盟中，员工的收益主要通过固定工资和效益工资所体现的，他们的收益仅占联盟收益中的一小部分，且均是通过事前合同的形式拟定好的。在某种程度上来说，联盟员工的劳动与技能还没有达到诸如球员运动技能那样的稀缺程度，因此，无法依据自身的人力资本与资方讨价还价。

2 NBA 球队所包括的利益主体及利益博弈

2.1 NBA 球队所包括的利益主体

对于 NBA 球队来说，它是严格按照现代公司制度运行的企业。在 NBA 球队中，球队的非人力资本所有者是球队老板，他所提供的是球队训练、比赛场馆等有形设施和维持球队运行所必需的无形费用等资本。球队的人力资本主要指球员、球队经理等人员，他们给球队提供的人力资本为运动技能、管理才能及活劳动能力。

2.2 NBA 球队利益主体的利益博弈

在 NBA 球队中，第一个利益主体是球队老板，在界定球队老板的利益边界时，我们要从球队间的利益博弈关系着手，此处的球队间利益博弈关系主要是指球队老板对非联盟统一经营权的争夺关系。如上所述，NBA 联盟控制着全国性电视转播、授权产品的统

一销售权,而球队的赞助市场、门票市场的经营则留给了球队。既然球队老板投资球队的目的是获取最大化的收益,因此,老板在运作球队时总是想为自己获取更多商业机会。例如,每个球队老板都想云集尽量多的超级巨星,这样会吸引更多的球迷和媒介关注,相应地从门票市场和商业赞助获得的收入也就越大。在某些球队获取过多的超级巨星和商业机会的同时,其他球队的球星数量和商业机会便会减少,球队间的经营收益差距便会拉大。为了解决这一问题,NBA 联盟实施了工资帽和征收奢侈税制度,上述制度的实施可以相对地把球队间的球星总量拉平,保证每支球队均受到社会关注,进而保障球队间利益的均衡发展。NBA 球队的第二个利益主体是球员。作为球队老板的“对立方”,球员的总收益通常会超越契约分配的比例,因此给球队老板的利益带来了损害。为扼制球员无限膨胀的物质欲,NBA 联盟实施了球员工资限制、工资增幅限制及工资托管三项制度。该三项制度的实施就是为了保障球队老板和球员对球队利润的共享,防止老板对球员的欺诈及球员对老板利润的吞噬。以工资托管为例,NBA 球员每个赛季工资的 10%交由劳资双方外的第三方暂为保管。赛季结束核算时,如果球员的总工资与福利之和没有超过双方约定的契约分配比例,10%的工资返还给球员。如果超过 10%的工资将被没收,用于补贴亏损的球队。

最后,球队的经理及工作人员也是球队的利益主体,他们利益边界的界定与联盟总裁和员工利益边界的界定基本一致,此处不再重复展开论述。

3 CBA 联赛的利益主体及利益分配现状

CBA 联赛所包括的利益主体主要有联赛的主管部门篮球运动管理中心、俱乐部及球员。首先从篮管中心与俱乐部的利益分成来看,篮管中心受国家体育总局的委托承办我国的篮球运动,理所当然地控制着 CBA 联赛的收益分配权。在 CBA 联赛最初的几个赛季里,篮管中心把 CBA 联赛的主办权授给了国际管理集团(IMG),并从中获取相应的授权费。篮管中心每个赛季仅给每个俱乐部拨 110 万的主场承办费,并同时把每个俱乐部主场的主要广告牌位一并没有收,留给俱乐部的只有当地电视转播权、门票开发权等经营平台。我们知道,110 万的主场承办费与俱乐部每个赛季的支出相比简直不可同日而语,还不够俱乐部支付给运动员的训练、参赛费,又怎么能够保障俱乐部的基本生存呢。虽然篮管中心在近几个赛季抛开了国际

管理集团,亲力亲为地主办 CBA 联赛,但大部分经营权仍被篮管中心所控制,俱乐部仍没有施展自主经营的空间。

其次从俱乐部的经营来看,目前,俱乐部所拥有经营权主要包括当地电视转播权、冠名等。我们知道,这几项经营权的开发效果受到我国经济的大环境和比赛质量等客观因素的制约,俱乐部的经营收益自然地无法得到保障。再者,由于 CBA 联赛只有 10 个春秋,俱乐部不可能仅在 10 年的短短时间内创设出成熟、高效的经营策略,只能抱着“能赚一点算一点”的消极态度,经营收入的摆动性也就不言而喻了。

最后,再从 CBA 球员的收入与俱乐部的经营状况的关系来看,在 CBA 最初的几个赛季里,各俱乐部所给予员工的工资高得令人吃惊。以奥神队为例,早在奥神刚闯进 CBA 时,他们给几名主力球员的年薪均超过了 70 万,极个别球星的工资超过了 100 万。自 CBA 创办以来,几乎所有的俱乐部都处于负债经营的被动局面。在刚结束的 2005-2006 赛季中,除了广东宏远俱乐部以外,其他所有的俱乐部均亏损。

从某种程度上来说,博弈会引发相应主体间的矛盾与斗争等一系列负面反应。但是,如果没有相应利益主体间的博弈,仅由其中某一个利益主体完全操控利益格局与利益分配,那么,其他利益主体的利益就难以得到保障,利益分配失衡与紊乱就不可避免^[4]。CBA 利益主体间的利益分配失衡与紊乱的现状正好印证了这一道理,如果这种现状在未来的联赛中没有得到较好的改善和调整,势必影响着 CBA 联赛的可持续发展!

参考文献:

- [1] Simon Rottenberg. Resource allocation and income distribution in professional team sports[J].Journal of Sport Economics, 2000(2): 11-20.
- [2] Mawson. Marketing techniques used by NBA franchises to promote home game attendance [J].Sport Marketing Quarterly, 1994(1): 37-45.
- [3] 周玉梅,李洪国.论企业剩余控制权和剩余索取权的分配[J].北华大学学报:社会科学版,2004(6):61-64.
- [4] 钟会兵.孟德斯鸠的政体理论及其启示[J].学术论坛,2004(3): 15-19.

[编辑:周威]