

美国高校体育产业发展的启示

鞠成军¹, 廉俊颖¹, 张孔军², 董官清²

(北京科技大学 1. 高等教育研究所; 2. 体育部, 北京 100083)

摘 要: 分析美国高校体育产业的运作模式, 指出市场化的运行机制与专业化人员队伍的完美结合是美国高校体育产业蓬勃发展的根本原因。在社会主义市场经济条件下, 要提高我国高校体育的竞技水平, 使高校体育充满活力, 就必须更新观念, 引入商业化的经营理念, 打造一支专业化的队伍, 促进我国高校体育的产业化进程。

关键词: 美国高校; 体育产业; 市场化

中图分类号: G80-05; G817.12 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-7116(2003)02-0140-03

The inspirations got from the development of college sport industry in the U.S.

JU Cheng-jun¹, LIAN Jun-ying¹, ZHANG Kong-jun², DONG Guang-qing²

(Beijing University of Science and Technology, 1. Higher Education Institute;
2. Department of PE, Beijing 100083, China)

Abstract: This article analyzes the operating pattern of the college sport industry in the U.S. and points out that the perfect combination of market mechanism and specialized personnel is the fundamental reason for the development of the college sport industry in the U.S. This article also elaborates the inspirations got from its development. In the current condition of socialist economy, to improve the athletic standard of the college sport in our country and make the college sport full of vigor, people must renew our concept, introduce the commercial concept, cultivate specialized personnel, and promote the industrialization process of the college sport in our country.

Key words: American college; sport industry; marketalization

当今世界高校体育运动开展得最为成功的国家当属美国, 而体育产业是美国高校的重要财源。由于市场经济的运作带来的可观利润, 一些较大的大学每年竞技体育预算高达1 200万美元, 一般大学也达300~400万美元。不仅如此, 美国体育产业的发展还产生了不可估量的社会效益, 为广大青年提供了展示才华的舞台。据报道, 在1996年亚特兰大奥运会上, 仅美国斯坦福大学就有16名学生获得金牌。而我国近十几年来一直没有把高校体育纳入产业化的运行轨道, 基本上还是依靠学校的单一投入来维持运转, 极少借助市场经济的运作和调控, 以及社会力量的支持。由于自身造血机能先天不足, 我国高校体育运动队的发展举步维艰, 运动队的成绩也呈下降趋势, 至今无一人在奥运会上崭露头角。通过对中美两国高校体育发展情况的对比可以看出, 美国高校体育之所以能够健康、蓬勃地发展, 正是因为它遵循了市场经济的发展规律, 贯彻产业化的经营理念, 并且有一支包括教练员在内的专业化队伍作后盾。所有这些都值得我们可资借鉴之处。

1 美国高校体育市场化给运动队的发展注入活力

1.1 高校运动队收入来源多种多样

(1) 门票收入。由于美国高校的校际比赛(Intercollegiate Sport)水平颇高, 极具观赏性, 因此美国高校运动队收入的主要来源就是比赛的门票收入。尤其是那些热门项目(big-time sport)还没有常规赛季。门票的票价并不很高, 特别是主队在主场比赛, 大约是8~18美元, 但近年来一些大学通过扩建体育场馆和增加赛季的方式吸引更多的观众前来观看。规模较大的大学一般拥有二三个体育馆, 可容纳3~8万名观众, 一半以上的大学都有田径馆和游泳馆, 经常参加NCAA以及各州举办的各种比赛。一般来讲, 运动队每年的门票收入约为2亿美元左右。由于美国高校体育的市场化运行机制较为完善, 门票收入根据价格机制上下浮动, 与各大学运动队的水平、比赛成绩息息相关。这样就可以促进各高校之间的竞争, 在激烈的市场竞争中提高运动队的水平。同时, 每所大学都可以挖掘自身优势, 在自己擅长的项目上有所作为, 增加门票收入。

(2)电视转播获得的收入。早在20世纪40年代,宾西法尼亚大学就通过电视播放自己足球队的精彩比赛,开创了美国大学体育市场化运作的新时代。1951年,美国大学生体育联合会(NCAA)开始用电视转播校际足球比赛。获得电视转播权的球队一般是实力较强的队以及有知名的球员和支持者较多的球队。全国性的电视台付给每一个队的出场费高达80万美元,各州和地方电视要转播一些当地大学生运动队比赛,每场付费大约5~30万美元,主要是根据球队的强弱和地区的大小付费。随着电视转播频率的增加,运动队从电视转播权中获得的收益越来越多。1994年至1998年美国电视台用于大学体育比赛转播的费用高达8亿多美元,参加篮球半决赛的四个队均可得到150万美元的奖金。

(3)学校财政拨款和公司、校友的赞助。美国大学的运动队不仅靠比赛极佳的观赏性给自己带来巨大的经济效益,它们的健康成长还有赖于学校的财政支持。根据NCAA的统计数字,1998至1999年各高校拨款平均600~800万美元。由于美国大学与商业活动有密切联系,大学竞技体育的经费还来自公司和校友的慷慨资助。各大学可以与ABC、CBS等大牌公司签订合同,获得一笔数目可观的出场费。此外,由于各大学在整个资金运转的过程中自负盈亏,因此各大学的体育主管不断寻求增加运动队收入的新方法。各大学的校友和运动队的支持者也为运动队慷慨捐资,这已经成为大学体育系获得收入的一个重要渠道。美国大学生体育联合会(NCAA)在1965年的财政研究中发现,通过这种方式获得的资金占大牌运动队全部收入的5%,到1995年,这个百分比已经上升到18%,而且这个比例还在不断上升。当然,校友以及运动队的支持者是根据运动队在比赛中的表现,即输赢记录来决定取舍的。

1.2 美国大学生体育联合会对各高校运动队的宏观调控

虽然美国大学的体育运动主要采取的是自由竞争的管理模式,但大学竞技运动要遵守由NCAA制定出公平竞争的游戏规则。该联合会组织和监督大学校际间的比赛,所属NCAA的大学共分3类:甲类(Division I)大学规模较大,有能力为学生运动员发放运动奖学金,故能吸引优秀运动员;乙类(Division II)大学的规模小些,不是全部能入选校运动代表队的运动员都能获得运动奖学金;丙类(Division III)大学则没有运动奖学金,所以运动员的水平也相对低些。由于这3类大学运动员的水平不同,全国大学的比赛是分“类”进行的,这就保证了各大学在一个比较公平的起点上展开竞争。

另外,NCAA还对运动员的选拔和奖励制定相应的规章制度。在美国,运动员和教练之间是双向选择的关系。大学教练通常走遍全国,不惜重金寻找有潜力的苗子。而美国大多数高中生运动员都把大学作为日后进入职业运动的阶梯,因此他们倾向于选择那些执教水平高、能够赢得比赛的教练。NCAA则对运动员的选拔与奖励进行调控。运动员一旦与NCAA签定合同,就要遵守其制定的规则。学生运动员必须以业余选手的身份参加比赛。为避免学生运动员过早受到职业化的冲击,NCAA还规定了学生运动员入学时学业

成绩要达到的标准。一名学生运动员必须在高中阶段的11门“核心课程”中取得C或2.0的成绩。加盟NCAA的学生运动员会享受比较优厚的待遇。许多优秀运动员会获得数量可观的运动奖学金,免除学费、住宿费等。公立大学每年为学生提供的奖学金约为10000美元,私立大学约为15000~20000美元。另外,学校还为运动员提供医疗保险和校内职业咨询等服务,每年约15000~25000美元。

2 专业化的队伍是运动队蓬勃发展的保证

2.1 教练员职能的扩展

在美国大学体育产业快速发展的今天,随着大学体育系规模的不断扩大以及人员的日益专业化,大学教练员的职能早已由单纯负责运动员的训练管理转化为运动项目的主管(Program Head)。传统的教师型教练员在整个教练员队伍中的比重日趋下降。如今,一名优秀的教练员所扮演的角色越来越类似于体育经纪人。他们不仅要有科学、先进的训练手段,更要有的一套成熟的职业体育的经营理念。例如,美国北卡罗莱纳州的一位名叫瓦尔瓦纳的教练员就是一名典型的“企业家”型教练。他不但十分善于向学校“推销”自己的执教技能,而且还与校外的企业界联系甚密。他与耐克公司签约,让自己的队员在比赛的电视转播中穿耐克鞋,从而为球队拉赞助。不仅如此,他每年还在各种电视、广播节目中露面,至少要进行50次演说,每次可获得10000多美元的报酬。此外,他还经营青少年篮球夏令营,收入也不菲。只要教练员开拓进取,为学校带来收益,他的工资可以高于任何一位教职员。一般足、篮球教练的工资在每年25万美元左右,多者可达40~50万美元。在美国的29个州中,至少有一位教练(通常为公立大学)的工资超过州长。美国大学教练员的报酬十分丰厚,足以吸引职业体育的教练员加盟。由于大学教练的工资与职业体育教练相差不多,因此二者之间可以实现“自由流动”,这有利于将职业体育的价值观注入到大学中去,从而推进大学体育产业化的进程。

2.2 其他相关人员构成专业化体系

各类相关专业人士也成为高校运动队不可或缺的组成部分,他们包括医疗护理人员、公共关系人士和其他兼职工作人员(如体育信息主管、助理摄影师、律师等)。

首先,美国各大学的运动系拥有完善的医疗保障机制,学生健康中心的专业医护人员为运动员提供优质的医疗服务,包括预防性医疗措施、紧急情况处理措施和恢复性医疗措施。从1986年开始,NCAA还对运动员进行药检。有资料表明,一所大学每位运动员的平均医疗费用约2000美元(不包括医疗保险)。而且所有大学都为运动员设立了责任保险。其次,由于美国大学体育的运作涉及到大量的法律与法规,因此每一位运动员的背后都有一名律师为其提供专业咨询与服务,使运动员的训练与比赛免受意外事件的干扰。另外,为了提高运动队的知名度,一般都有负责公共关系的人士为运动队进行大力宣传,散发含有运动队信息的小册子,并在主要的体育出版物(如《体育新闻》)上刊登广告。

3 美国大学体育产业化运作机制的启示

从以上的分析中我们可以看出,美国大学体育之所以能够繁荣发展,从根本上说是因为完善的市场化运作机制为大学体育的发展创造了良好的外部环境,而专业化的人员体系为运动员和运动队的健康成长提供了坚实的保障。可以说,市场化与专业化是美国大学体育产业发展的两个必要条件。

我国大学高水平运动队自改革开放后兴起,但是在计划经济的统一调控下,竞技体育几乎完全成为专业队的天下,大学运动队无论在资金与运动水平上都大为逊色。更为重要的是,各大学还没有把打造一支专业队伍的工作放在一个重要的位置,教练员以及其他各类人员的职业水平偏低,严重制约着运动队水平的提高。因此,要使我国高校运动队的水平有质的飞跃,就必须从完善市场机制与培养专业化人员这两方面努力。

3.1 建立健全市场化的运行机制

(1)引入竞争机制,增强自我造血机能。目前我国竞技体育在很大程度上还是独家经营,被严密控制的垄断行业,没有引入市场竞争机制,高校体育更是如此。我国有能力办高水平运动队的高校可谓凤毛麟角,而国家拨款又主要集中在清华、北大等运动水平本来就比较高的一些学校,其它大学的体育经费严重不足。据有关机构对54所高校的调查,每年体育经费最多的为18.6万元,最少的只有2.5万元。这些都严重制约了各大学之间的公平竞争。这种单纯依靠政府行为扶持高水平运动队的做法只会使运动队裹足不前。在市场经济初步确立的今天,各高校运动队一律按照市场规律对经营的体育项目自负盈亏乃是大势所趋。各运动队不能再单纯地依靠上级部门的行政拨款维持生计,而要充分发掘体育的市场潜力,增强自我造血的机能。我国高校完全可以按照体育市场的供求变化和价格机制的作用,让运动队自主获得门票收入。值得庆幸的是近几年来,中国高校的部分运动项目已经逐步进入了市场经济的轨道,通过媒体的介入产生了较强的社会和经济效益。如全国大学生篮球联赛(CUBA),每年一度的北大、清华传统划艇对抗赛等,场面也是异常火爆。只有鼓励高校之间展开公平竞争,让它们在激烈的竞争中提高比赛水平和观赏性,才能占有更广泛的体育市场,吸引更多的观众。

(2)实现校企良性互动。我国企业很少对大学运动队提供资金支持,这也与我国体育市场尚未发育完善,高校体育的影响力不足有关。事实上,在市场经济初具规模的今天,那些拥有高水平运动队的大学完全可以走出象牙塔,与企业联姻,善于向企业扩大宣传,推销自己的实力,实现自身的经济价值与社会价值。大学可以利用自己的主场为企业产品进行宣传,提高其知名度,为企业创造价值;作为回报,企业也为大学提供资助。这样双方就实现了双赢的效果。

(3)加强宏观调控,为运动队创造一个有利于公平竞争的外部环境。目前我国虽然有大学生体联和各专项体育协会,但这些机构对高校运动队训练和比赛的宏观管理缺乏力

度,运动队的外部环境还有待改善。据统计,我国参加第六届大学运动会的运动员大部分是省市退役运动员(约占5.5%)和省市体校未入选体工队的运动员(约占74.4%),而体育基础较好的普通中学生只占11%。普通中学生占的比例太少,一些大学为提高运动成绩甚至弄虚作假,“不择手段”地借用专业运动员,严重违背了公平竞争的原则,挫伤了高校运动员的积极性。其实我们可以借鉴NCAA的管理经验,按照运动队的水平将其分成若干赛区,使每个运动队都有获胜的希望,而不是寄希望于投机取巧的行为。

3.2 加快体育专业人才的培养

(1)教练员要突破传统职能。我国高校的教练员工作绝大部分是由体育教师兼任的。他们平时除了管理运动员的训练之外,还从事体育课的教学,这个比例占97%。在竞技体育飞速发展的今天,这种传统型的教练已越来越不适合高校竞技体育发展的要求。打造一支高水平的运动队,要求教练员不仅要有扎实的体育专业知识,还要具有体育经纪人的经营理念,而后者正是我国大多数高校教练员所缺乏的素质。因此,在教练员的培养方面,重要的是要突破传统意义上对于教练员职能的认识。要做到这一点,就必须加强学科之间的渗透与融合,让教练员不仅掌握体育专业知识(如运动心理学、运动生理学等),还要学习与体育产业密切相关的学科(如经济学、市场营销等)。只有这种复合型教练员才能顺应时代发展的潮流。

(2)加快专业医护人员、律师等人员的培养。目前我国在这方面几乎还是空白。由于高校资金有限,运动员的后勤得不到应有的保证,医疗与法律服务很不完善。但是我们可以充分发挥高校人才、技术优势,以最低的成本获得最大的收益。运动队可以利用高校多学科交叉、科研能力强的优势,在其所属的高校开设运动医学和体育法律等综合类学科专业,使高校人才为我所用,增加高校运动队的科技含金量,为运动队的发展提供坚实的保证。

参考文献:

- [1] 王波.中美高校高水平运动队管理因素比较研究[J].体育科学,2000,20(4):26-31.
- [2] 刘江南,侯玉鹭.美国体育经纪人的特征分析[J].体育学刊,2001,8(4):20-22.
- [3] 金玉.美国大学校际体育竞赛管理的启示[J].体育科学,1997,23(1):18-22.
- [4] 于震峰.我国普通高校办高水平运动队的现状与发展对策[J].体育科学,1996,19(6):24.
- [5] Paul D, Sraudohar, James A. Mangan. The Business of Professional Sports[M]. Illinois Press, Urban and Chicago, 1997: 62-79.

[编辑:邓星华]