

职业体育俱乐部的法律性质

闫成栋^{1,2}, 周爱光¹

(1.华南师范大学 体育科学学院, 广东 广州 510006; 2.天津体育学院 体育法学研究所, 天津 300381)

摘要: 准公共性的竞赛产品、职业化的运动员和联营性的竞赛机制是职业体育俱乐部的基本构成要素, 而营利性并不是职业体育俱乐部的法律特征; 职业体育俱乐部既可以是股东利益最大化目的导向的企业, 也可以是竞赛至上目的导向的非营利组织。职业体育俱乐部目的与其组织类型选择没有必然联系。

关键词: 体育经济学; 职业体育俱乐部; 非营利组织

中图分类号: G80-05 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-7116(2011)01-0053-04

Legal nature of professional sports clubs

YAN Cheng-dong^{1,2}, ZHOU Ai-guang¹

(1.School of Physical Education, South China Normal University, Guangzhou 510006, China;

2.Sport Law Research Institute, Tianjin University of Sport, Tianjin 300381, China)

Abstract: Quasi-public competition product, professionalized athlete and jointly operated competition mechanism are basic components of professional sports clubs. Yet the nature of profit making is not a legal characteristic of professional sports clubs. A professional sports club can be either an enterprise oriented by the objective of shareholder interest maximization, or a non-profit organization orientated by the objective of competition foremost. There is no inevitable relation between the objectives of a professional sports club and its choice of organizational type.

Key words: sport economics; professional sports club; non-profit organization

“体育产业中最活跃的部分是竞赛表演业, 而竞赛表演业的基本组织‘细胞’是职业体育俱乐部。一国职业体育俱乐部的数量、项目种类以及整体的规模和质量, 决定了该国竞赛表演业的水平, 并在一定程度上决定了该国体育产业的成长性和活跃程度”^[1]。职业体育俱乐部这一组织类型体现了体育人在协调有关经济利益主体需求与竞技水平提高要求之间关系问题上的有益探索和实践, 并逐步形成了若干不同于一般民商法律关系主体的固有特征。为规范和发展职业体育俱乐部, 有必要从法律性质的角度对职业体育俱乐部这一基础性概念加以分析和探讨。

1 职业体育俱乐部的构成要素

1.1 准公共性的竞赛产品

职业体育俱乐部的基本社会功能是以组织体育比

赛的形式生产某一体育项目的竞赛产品。该产品一般具有排他性和非竞争性, 属准公共产品范畴。所谓排他性, 是指职业体育俱乐部以会员制的形式将非会员排除在外, 非会员不能像会员那样享受俱乐部竞赛产品; 所谓非竞争性, 是指体育竞赛产品在某一主体消费时不会影响到其他主体的消费。职业体育俱乐部竞赛产品, “可以由多人同时消费, 其消费是排他的, 但又是非竞争的”; “超过拥挤点之后, 其消费就既排他又是竞争的……”^[2]竞赛产品的这种准公共性, 决定了职业体育俱乐部竞赛产品消费的有偿性, 这是因为该竞赛产品是可以进入体育市场经营的商品。职业体育俱乐部将通过提升竞赛产品质量、增加竞赛产品数量的方式满足包括会员在内的众多体育爱好者需求。

1.2 职业运动员

职业体育俱乐部中的基本生产要素是具有专项运

动技能的职业运动员。“职业”(profession)是相对“业余”(amateur)而言的,其基本含义是指“个人服务社会并作为主要生活来源的工作”^[1]。所属运动员的职业化是区别职业体育俱乐部与业余体育俱乐部的标志。《牛津英语词典》对 profession 的解释为:“a paid occupation, especially one that involves prolonged training and a formal qualification: a barrister by profession。”可见,职业化就意味着运动员从事相关体育比赛是取得劳动报酬的谋生手段,职业体育俱乐部与职业运动员之间存在劳务关系,职业运动员的基本法律地位是劳动者。

1.3 联营性的竞赛机制

“体育竞赛不同于表演,自身无法构成对抗,必须有对手的参与,而且彼此水平越接近,对抗越激烈,比赛结果越具有不确定性,对观众的吸引力也越大。体育竞赛的这一特点决定了职业体育俱乐部的生产经营活动不同于其它企业,也有别于文化娱乐企业”^[4]。体育竞赛产品的生产必然要在2个以上的职业体育俱乐部之间进行,职业体育俱乐部之间因此形成了一种特殊的联营关系。在联营过程中,一方面,它们共同生产了竞赛产品,另一方面,又会有而且只有一家俱乐部同时生产了“赢得竞赛”这一专有产品。一场比赛,一个生产过程,同时产生共有和专有2类产品,这是职业体育俱乐部联营生产的特点,决定了俱乐部之间竞争与合作的双重关系,并由此产生了协调这双重关系的竞赛机制。以美国4大联赛为代表的不存在升降级的“封闭型”职业联盟制度和以欧洲5大职业(足球)联赛为代表的存在升降级的“开放型”职业联盟制度就是联营性竞赛机制的典型代表。

2 职业体育俱乐部的目的

职业体育俱乐部并非完全像企业那样,以利润最大化为经营目标。美国视职业体育为休闲娱乐业,欧洲则倾向于将其看做传统的体育产业。这种基本定性的不同也影响到了各自对职业体育俱乐部目标的认识差异。Rottenberg 在《棒球运动员的劳务市场》一文中,提出了(美国)球队主业是理性的利润最大化的观点。而 Sloane^[5]则坚持认为利润并不是球队唯一的价值取向,欧洲俱乐部追求的是效用最大化而不是利润最大化。他立足于英国足球的实践,认为欧美职业体育俱乐部的目标取向是不同的。他认为利润最大化这个经济学中的经典表述,适用于北美职业体育团队,却不适用于欧洲,英国的足球俱乐部就是效用最大化的发展模式典范。Sloane 的这种观点现已发生动摇,并出现了利润最大化的倾向。在2005年发表“a review of

comparator sporting organisations”一文,指出:随着比赛利益的增加和体育市场中收入的增长,已出现了明显的体育商业化转变。职业足球俱乐部在组织结构、所有权和目标方面都发生了根本性改变,许多俱乐部已由非营利组织过渡到有限责任公司或者公开公司。

尽管发生了巨大变化,欧洲职业体育俱乐部仍与奉行利润最大化目标的美国体育俱乐部不同,其目标一直徘徊于“比赛至上”(win-maximizing)与“利润至上”(profit-maximizing)之间。英国大多数职业足球俱乐部在其公司组织大纲和组织章程中就规定其目标是促进足球体育运动发展和商业化经营。这种追求竞赛成功和实现商业利润的双重目标使职业体育俱乐部区别于一般的商事企业;并且,这种目标关系的复杂性又会直接影响到俱乐部的管理和财务的运行^[6]。从俱乐部支持者(supporter)角度,赢得比赛高于一切,而欧洲俱乐部与其支持者之间又有良好的合作,为获得广泛的支持,俱乐部必然不计成本招募优秀职业运动员以赢得比赛,而这种由比赛至上(win-maximizing)所确立的实际上成本至上(cost-maximizing)的经营目标和经营模式导致了欧洲主要职业体育俱乐部普遍的财务危机。财务危机已促使欧洲职业体育俱乐部反思其目标,思考赢得比赛与投资回报的关系,重视俱乐部盈利目标的实现,采取措施确保俱乐部盈利。

在中国,“比赛至上”为目标导向的推动者则主要是政府主体,周进强^[7]认为:“我国体育俱乐部具有提高运动技术水平和追求经济利益的双重目标,而这两种目标之间并不常常一致。反映在政府方面,有时会为了尽快提高水平,加大对俱乐部的干预力度,作出让市场规律服从体育规律的决策,而企业往往更注重俱乐部的经济效益,这样就经常使俱乐部处于矛盾状态,经营行为存在两难选择。”职业体育俱乐部目标中必然包含“赢得比赛”和“追求利润”2大内容。一方面,这两大目标具有统一性,生产出高质量的专有性的竞赛产品,才能获得高收入;而只有高收入,才能招募更优秀的运动员,进而赢得比赛;另一方面,一场比赛只能有一个赢家,一组联赛也只能有一个冠军,基于“赢得比赛”这一专有产品的高度排他性,俱乐部联营生产中会存在两极分化,绝大多数俱乐部的成本支出不可能得到“赢得比赛”这一专有产品的收益,故不计成本的生产投入无疑是风险投机,必将导致许多俱乐部亏损的结果;而亏损又会使俱乐部投资环境恶化,从而动摇联赛的根基。可见,职业体育俱乐部目标是俱乐部股东、赞助方、运动员、球迷、支持者、社区、政府等利益相关者多元诉求的集中反映,俱乐部经营只有以市场化为导向,同时强调俱乐

部利益相关者承担必需的社会责任，才能从根本上平衡多方利益主体需求，实现俱乐部经济收益和比赛成绩的内在统一。

3 职业体育俱乐部的组织类型

目前各国职业体育俱乐部所采用的组织类型可概括为企业类型和非营利组织类型两种情况。企业类型原则上以利润最大化为基本目标；非营利组织类型则以比赛成绩为最高目标。

3.1 企业类职业体育俱乐部的主要类型

1) 有限责任公司类。

英国职业足球俱乐部中的大部分是股份责任有限公司。(Company Limited by Shares)(英国《公司法》规定注册公司有三种类型，即无限公司、股份责任有限公司和担保责任有限公司，并进一步规定股份可以公开发行并自由流通的有限公司为公开公司。这里的股份责任有限公司是指英国法中股份未公开发行并不能自由流通的公司类型，不同于大陆法系中的股份有限公司而相当于其中的有限责任公司。)该企业形式在英格兰足球联赛(the football league)和英格兰足球超级联赛(premier league)中是大多数。尽管英国股份责任有限公司是为股东所有和控制的营利性企业，但英格兰足球协会规定，俱乐部股息分派不得超过股东持有股份面额的5%，俱乐部董事也不得从俱乐部领取全职报酬。这些规定意在防止俱乐部以股东利益最大化为经营目的，从而确保俱乐部运营中的体育利益至上。为规避此款，20世纪80年代以来，一些俱乐部通过控制公司(holding companies)或母公司(Parent companies)的形式来拥有俱乐部资产，从而使俱乐部的利润通过转移到其控制公司进行再分配而摆脱限制^[9]，这样，俱乐部盈利目的得以增强。

在德国，根据德国足协(DFB)通过的决议，德国职业体育俱乐部可以采用合股公司的形式，有限责任公司(Limited Liability Companies)类型的俱乐部在德国出现。同时，德国足协规定，为防止第三方的不当影响，合股公司不少于51%的股份应由母公司(体育俱乐部)持有。但也有例外情况，如Bayer 04 Leverkusen足球俱乐部，就是作为世界上最大的医药公司之一的Bayer集团的全资有限责任子公司，之所以允许此例外，主要在于Bayer集团长达20年对足球俱乐部的持续支持^[9]。

2) 股份有限公司类俱乐部。

股份有限公司是指全部资本划分成等额的股份，其股份以股票形式依法公开发行和自由转让的一种公司企业形式。股份有限公司最本质的特点就是股票是公开发行和自由转让的；这与英国法中的公开公司

(public company)具有相近的特征^[10]。

公开公司类型的俱乐部在英国比较普遍。据统计，2002年英格兰足球联赛(the football league)和英格兰足球超级联赛(premier league)中公开公司类型或为公开公司控股的俱乐部已占到26家，并且，这些俱乐部获准在不同的证券交易所上市。这些上市公司与其他职业体育俱乐部最大的区别在于上市俱乐部的主要目的是满足股东利益，追求的是利润最大化目标^[8]。英国之后是丹麦，在1987年出现了欧洲第2家上市公司类型的职业体育俱乐部^[9]。

3.2 非营利组织类职业体育俱乐部的主要类型

1) 非经济性社团类。

非经济性社团为德国民法(BGB)中的概念，是指以教育、体育、社交、慈善、政治、地方自治或者社会福利等为目的的社团。该社团不以经济活动为目的，只要符合法律规定的要件，经登记即可取得权利能力^[11]。非经济性社团是德国传统的职业俱乐部组织形式，典型的如波鸿足球俱乐部(VfL Bochum)。根据德国足协规定，波鸿俱乐部设有一个志愿性的董事会，一个经济理事会，他们由俱乐部会员大会选举并受其领导。为确保“令人惊奇的候选人”不被选入董事会，俱乐部会员大会通过由其选出的选举委员会筛选候选人，该选举委员由3人构成，其在该俱乐部的会员身份应不少于5年^[9]。为提高效率，沙尔克队04(Schalke 04)等俱乐部在非经济性社团的基本框架内对上述俱乐部组织结构进行了改革，使之类似于公共有限公司(a public limited company)形式，即由俱乐部会员大会选举产生监事会，董事会最多由11人组成，其中6人由会员大会选举产生，监事会经选举委员会同意后可指定其中3人，所有董事会成员均为全职。这种结构设计适应了职业体育俱乐部商业化经营的需要，目前为德国大多数职业足球俱乐部所采用^[9]。西班牙的皇家马德里(Real Madrid)等俱乐部也是由会员组成，而俱乐部的资金来源于会员们的投资，俱乐部每4年进行一次选举，由会员选举产生新的主席，由新主席组阁对俱乐部进行管理^[12]。

2) 保证有限公司类。

保证有限公司(company limited by guarantee)是英国公司法中比较独特的一种公司类型。这种公司的成员不是股东，如果公司破产解散，其成员必须承诺对公司资产负有一定的责任(有限责任)。保证有限公司禁止向其成员分配盈余。保证有限公司通常是英国“非营利”组织所选择的公司形式。由此可见，英国公司是以营利为目的从事营业的组织，这种说法不是事实^[13]。

在职业体育领域,保证有限公司类型的俱乐部数量较少。如在英格兰足球联赛 2002-2003 赛季,仅有韦康比流浪者(Wycombe Wanderers)等 3 家职业足球俱乐部属该类型。韦康比流浪者俱乐部归属英格兰乙级职业联赛,其首要目标是服务俱乐部会员。其会员由连续 3 年以上持有俱乐部季票并且提出入会申请的人组成,成员限于 500 人,奉行“一人一票”的选举原则^[14]。

目前各国职业体育俱乐部所采用的组织形式既有有限责任公司、股份有限公司等企业类型,也有非经济性社团、保证有限公司等非营利组织类型。职业体育俱乐部目的与其组织类型选择没有必然联系,非营利组织类型的俱乐部一定会坚持竞赛至上的目标导向,企业类型的俱乐部也未必都能如传统企业一样贯彻股东利益最大化的组织目标。此种情况除了在国家法律之外,尚有体育行业协会为保护有关体育利益而制定的若干具有实际约束力的行业规则所致。根据一国职业体育发展的历史传统,在国家既有的法律框架下,科学务实地确定本国职业体育俱乐部目的、组织类型以及有关行业管理规则,是促进国家职业体育发展的基本保证。

参考文献:

- [1] 鲍明晓. 体育产业——新的经济增长点[M]. 北京:人民体育出版社, 2000.
- [2] 杨年松. 职业竞技体育经济分析与制度安排[M]. 北京:经济管理出版社, 2006.
- [3] 汉语大辞典:第 8 卷[M]. 北京:汉语大辞典出版社, 2001.
- [4] 张林. 现代职业体育俱乐部的本质与特征[J]. 上海体育学院学报, 2001, 25(3): 1-6.
- [5] Sloane P. The economics of professional football: the club as utility maximiser[J]. Scottish Journal of Political Economy, 1971, 17: 13-18.
- [6] Seam Hami. The governance of football clubs[J]. Corporate Governance, 2004.
- [7] 周进强. 我国职业体育俱乐部的法律资格、特征及其设立问题研究——职业体育俱乐部法律问题研究(一)[J]. 天津体育学院学报, 2000, 15(4): 11-14.
- [8] Ross Emery. The management of football clubs in England[J]. Manage Leisure, 2006.
- [9] Uwe Wilk. The Organizational Restructuring of German Football Clubs[J]. Soccer and Society, 2002.
- [10] 沈四宝. 西方国家公司法原理[M]. 北京:法律出版社, 2006.
- [11] 拉伦茨[德]. 德国民法通论[M]. 王晓晔, 译. 北京:法律出版社, 2003.
- [12] 邹统钎. 中外俱乐部经营与管理经典案例[M]. 北京:旅游教育出版社, 2006.
- [13] 戴维斯. 英国公司法精要[M]. 樊云慧, 译. 北京:法律出版社, 2007.
- [14] Stephen Hope. The Ownership Structure of Nationwide League Football Clubs 2002-03[R]. 2003.

