体育经济研究文本

目录

[第1节 竞争均衡 6](#_Toc116293494)

[1.1 Simon Rottenber，棒球球员的劳动力市场，1956 6](#_Toc116293495)

[1.2 郑芳，职业体育联盟的经济学分析，2008 8](#_Toc116293496)

[1.3 郑芳，职业体育俱乐部竞争实力均衡的基本假设及度量，2009(29) 8](#_Toc116293497)

[1.4 Andrew Zimbalist，体育联盟中的竞争均衡，2002，JSE 9](#_Toc116293498)

[1.5 Rodney Fort和Joel Maxcy，评《体育联盟中的竞争均衡》，2003，JSE 10](#_Toc116293499)

[1.6 Rodney Fort，考虑更多竞争均衡，2003，JSE 10](#_Toc116293500)

[1.7 Rodney Fort，体育经济学，第六章（竞争均衡），2005 11](#_Toc116293501)

[1.8 Allen R.Sanderson和John J.Siegfried，想想竞争均衡，JSE，2003 13](#_Toc116293502)

[1.9 Neale，职业体育的特殊经济学，QJE，1964 14](#_Toc116293503)

[1.10 Fort，想想（更多）竞争均衡，JSE，2003 16](#_Toc116293504)

[1.11 Humpherey，评论《想想竞争均衡》，JSE，2003 17](#_Toc116293505)

[1.12 姜煦，评职业体育联盟运动员流动限制的反垄断思考，体育科学，2012 18](#_Toc116293506)

[1.13 胡利军，中国职业体育发展研究，体育科学，2010 20](#_Toc116293507)

[1.14 P. Dorian Owen and Nicholas King，体育联盟竞争均衡及其测量：赛季长度变化的影响，NCER working series，2013 21](#_Toc116293508)

[1.15 Michael Leeds，职业体育联盟的工资帽和奢侈税，《体育经济学·第二卷》，2012，第142页 24](#_Toc116293509)

[1.16 John Vrooman，职业体育联盟一般理论.1995 28](#_Toc116293510)

[1.17 John Vrooman，完美比赛理论：垄断体育联赛的竞争均衡. RIO .2009 29](#_Toc116293511)

[1.18 Allen R. Sanderson 和John J. Siegfried，Simon Rottenberg 和棒球，过去与现在：一个50年的回顾， 29](#_Toc116293512)

[第2节 比较联盟管制 33](#_Toc116293513)

[2.1 Helmut Dietl, Tobias Duschl, and Markus Lang，《高管薪资管制：政策制定者、股东、经理可以从体育大联盟中学到什么》，2011（3） 33](#_Toc116293514)

[2.2 Andreff. 体育组织的比较经济学：北美和欧洲职业体育间的竞争与规制.2011. EJCE（European Journal of Comparative Economics） 34](#_Toc116293515)

[第3节 大型体育赛事的经济分析 38](#_Toc116293516)

[3.1 working paper，现代体育赛事经济研究综述 38](#_Toc116293517)

[3.2 Adam·Antoniewicz，对中国体育产业的观点， 39](#_Toc116293518)

[3.1 杨建荣，大型体育赛事对住房资产收益率的影响分析，北体大报，2014（5） 39](#_Toc116293519)

[3.2 the Olympic effect,EJ,2011 40](#_Toc116293520)

[3.3 “赢者诅咒”，Andreff，2012 40](#_Toc116293521)

[第4节 体育经济学科分析 42](#_Toc116293522)

[4.1 R.Todd Jewell,“sports econmics”, 42](#_Toc116293523)

[4.2 a content analysis of th JSE,JSE,2003 42](#_Toc116293524)

[4.3 Roger.Noll，体育经济学发展50年，2006 43](#_Toc116293525)

[第5节 体育经济计量与数据挖掘 48](#_Toc116293526)

[5.1 《体育经济计量分析》，2013 48](#_Toc116293527)

[第6节 体育空间的经济学分析 48](#_Toc116293528)

[6.1 Alberts H，地理学课程中使用体育案例，2015 48](#_Toc116293529)

[6.2 Baade，职业体育作为大都会经济发展的催化剂，1996 49](#_Toc116293530)

[6.3 Soebbing，新奇效应，2016，US 50](#_Toc116293531)

[6.4 Cidell，大型基础设施在子区域经济发展中的作用，2015，JEG（写作参考） 52](#_Toc116293532)

[6.5 Baade和Dye，《体育场馆与地区发展：一个批评回顾》，QDJ（经济发展季刊），1988 52](#_Toc116293533)

[6.6 Henrickson，《空间竞争与公司选址策略》，EI（经济探究），2012 54](#_Toc116293534)

[6.7 !!! Richarson，《场馆建设会创造就业和增加收入？新西兰》，NZEP（新西兰经济论文），2015（宏观变量、计量，技术借鉴） 55](#_Toc116293535)

[第7节 行为金融与体育博彩市场 57](#_Toc116293536)

[7.1 !!!Abuzayed，体育与新兴市场：对2022世界杯的市场反映，2013（股市变量、时间序列，技术借鉴） 57](#_Toc116293537)

[7.2 Feddersen.NBA中的情绪偏误.JSE 2016 58](#_Toc116293538)

[7.3 !!!Sauer.体育博彩经济学.JEL 1998 60](#_Toc116293539)

[7.4 Durham.投注行为与博彩市场（美国大学生）.Paper.2003 61](#_Toc116293540)

[7.5 !!!Kris Mosurski.通过统计模型建立可获利的足球投注策略，2003左右 65](#_Toc116293541)

[第8节 一些新主题 67](#_Toc116293542)

[8.1 动态竞争模型 67](#_Toc116293543)

[8.2 PPP 67](#_Toc116293544)

[8.3 Bayes 68](#_Toc116293545)

[8.4 体育板块时序 68](#_Toc116293546)

[8.5 市场效率SMF 68](#_Toc116293547)

[8.6 赛事承办 CON与PRO 68](#_Toc116293548)

[8.7 全球化 68](#_Toc116293549)

[8.8 体育专营权 68](#_Toc116293550)

[8.9 联盟领袖行为 68](#_Toc116293551)

[**2.** 中文著作 69](#_Toc116293552)

[第1节 阿伦•古特曼,《从仪式到记录》 69](#_Toc116293553)

[1.1 现代体育的本质 69](#_Toc116293554)

[第2节 王五一,《博彩经济学》，2010 69](#_Toc116293555)

[2.1 导言 69](#_Toc116293556)

[2.2 第一章 69](#_Toc116293557)

[2.3 第二章 71](#_Toc116293558)

[2.4 第三章 74](#_Toc116293559)

[**3.** 著作、翻译与启发 75](#_Toc116293560)

[第1节 《Sports Economics》， Rodney D. Fort，2003 75](#_Toc116293561)

[1.1 第8章 球员工资支付历史发展 75](#_Toc116293562)

[1.2 第5章 俱乐部的联合行为 76](#_Toc116293563)

[第2节 《Sport History》，Eric Dunning 77](#_Toc116293564)

[第3节 豪格·普鲁斯，《奥运经济学》中的启发 80](#_Toc116293565)

[**4.** 体育名词解析 87](#_Toc116293566)

[第1节 著名人物与事件 87](#_Toc116293567)

[1.1 Curt Flood 87](#_Toc116293568)

[1.2 Flood v. Kuhn 87](#_Toc116293569)

[1.3 Freeman McNeil 87](#_Toc116293570)

[1.4 Allan “Bud” Selig 87](#_Toc116293571)

[第2节 专属名词 87](#_Toc116293572)

[**5.** 西方体育经济学研究主要代表人物介绍 89](#_Toc116293573)

[第1节 Brad R.Humphereys 89](#_Toc116293574)

[**6.** 研究资源 91](#_Toc116293575)

[第1节 协会 91](#_Toc116293576)

[1.1 IASE：国际体育经济学家协会 91](#_Toc116293577)

[第2节 WEB 92](#_Toc116293578)

[2.1 体育经济学人，thesportseconomist.com 92](#_Toc116293579)

[第3节 DATA 93](#_Toc116293580)

[**7.** 翻译好书推荐 94](#_Toc116293581)

[第1节 体育经济类 94](#_Toc116293582)

[第2节 体育财务类 106](#_Toc116293583)

[第3节 体育市场类 107](#_Toc116293584)

[第4节 体育法律类 109](#_Toc116293585)

[第5节 体育管理类 112](#_Toc116293586)

1. 分类期刊文献综述（即时更新中）

在看其他文章之前，个人对体育经济产生的思考如下：

1、体育经济之所以能够产生，最根本在于人们对于“体育”这种资源或者说产品的需求。体育活动能够催生出经济行为或者经济效应，说明其在市场上是稀缺的，或者说是有限的。

2、体育经济发展至今，已经形成了较为完善的组织体系和产业结构。而其之所以能够产生这种演变，与其产权结构和组织形态密不可分，如：体育用品、体育博彩、体育健身、体育赞助和广告等行业。但仔细分析这些行业中组织单位的产权特征，与每项体育运动发展的历史形成有很大关系。

3、职业体育发展。

4、体育消费。一般的体育消费可以分为体育用品消费和体育服务类消费。

5、体育产业的扶持。对于体育产业的发展，应该与每个项目的历史发展和地域发展联系起来。因为个别项目在不同国家形成的传统不同，因此制定的产业扶持政策指引也应该不同。因此，首先的工作就是研究项目发展和形成行业的基础。

6、分析出体育产业作为独立的产业体系，它的产品特征、行业结构和发展规律的特点。

7、体育与教育。运动员的状态起伏或者是其黄金时期的阶段保持很可能与其从小的教育环境相关。从小缺失教育的小孩，长大后的运动寿命很可能会短。在中国，这种例子可能表现在，第一，中国的“常胜将军”很少，或者说一个项目中很难出现有像乔丹、老虎伍兹、舒马赫、费德勒等一样的标志性人物，这或许对培养一个项目的知名度，或者是产业的推广有很大好处。

8、刘伟——关于体育产业：什么是产业，是企业的集合，按照一定制度、政策、生产、技术规定的标准，把具有某些共同联系和特征的企业集合到一起。因此，对于体育产业而言，其微观单位必须是生产体育产品和体育服务的单位必须企业化。同时，企业生存的条件是市场化的经济体制。而对于行业的市场化，发展前提和经济前提是在于消费产品的人群必须大众化。市场经济是平民经济，不是特权经济，不是少数人的消费。

体育是产业，因此要素怎么通过市场流动。要素的流通的市场化程度还比较低，市场秩序落后。也就是说，交易费用特别大。要素流通摩擦大，难以市场化的原因很大程度是因为所有者的产权不清楚。

体育产品消费的市场化程度：一、消费品属于弹性高的消费，即收入上升，增长速度快。二、相当一部分人的消费是第三方付款。导致体育产品是拟公共品的特性，结果扭曲了产品价格。三、城市化水平低，使得第三产业难有规模经济。

从个人角度来看：劳动时间、休息时间和闲暇时间。在闲暇时间内，包含着时间可自由支配和必须花钱填充这个时间。

## 竞争均衡

### Simon Rottenber，棒球球员的劳动力市场，1956

研究棒球市场中的劳动力和产业组织问题（从作者是芝加哥大学经济系的学术背景当中，可以得知，该文献受“芝加哥学派”影响）。劳动力市场当中，垄断和信息的不对称是主要问题。同时，产业的本质是竞争者应该具有相等的势力（如果它们想要成功生存），这就好比“职业体育”。

作者在阐述问题前介绍了7份重要的联赛制度性文件，《职业棒球俱乐部国家联赛章程》、《职业棒球俱乐部美国联赛章程》、《大联盟协议》、《大联盟规则》、《大小联盟协议》、《大小联盟规则》和《职业棒球联盟国家协会的协议》。

这些修正文件规范了程序，并且规定了时间范围。这些文件是出于俱乐部所有者和商业管理者的独创性，同时强迫他们规范联赛。

有组织的棒球产业是由2个大联赛和若干小联赛组成的。小联赛由于时间和地域的不同，导致产品市场也不同。1955年的时候，共有33个小联赛在运行。大多数联赛有8只球队，有些有6个。有些联赛在刚开始时有8只球队，但到中期时可能就会损失1-2支球队。

其中，有些小球队成了大球队的球员的最主要“供应源”（pool）。这些球队配称之为“Farm team”。1955年，大概有260至小球队，其中155支是Farm team。这些球队并不平均分布于大球队中，有的有8至，有的有6个。通过“working agreement”达成协议。

每一支球队都有“边界权（territorial rights）”。没有一支跨界的。因此，每支球队在其地域范围内就垄断势力。

文件同样规定了如何处理球员与球队和合同关系。每个球队对于其自己而言就是一个“自由代理人（free agency）”，根据自己的意愿来跟任何一个球队签约。当签约特别球员时，球员往往会得到一笔“奖金（bonus）”，这其实是第一年薪水的一部分。拿到合同的球员，通常会被下放到到小联盟锻炼一段时间再使用。因此，每个球员不仅要看“签约金”，还得估计职业生涯的平均工资多少。

球员与大联盟签约的必须是“统一合同（uniform contract）”。在棒球组织行政人员的执行下，合同不能背离。“统一合同”规定了“球员为球队出租技能服务，球队支出报酬。”通常，“统一合同”有效期1年。

球员市场就被分成了三种类型。第一种，是球员市场。球员是唯一的卖方，出售技能。第二种是球队市场。由于球员都已经签约大联盟球队，因此球队既是买方，也是球员的卖方。第三种是曾经有合同的球员现在重新回到市场中，球员是卖方，而球队买方。

关于保留条款

“保留条款（reserve clause）”就是在第二年中球队可以根据第一年的工资水平（不得少于第一年工资的75%）为标准上下浮动，重新签订合同。但是，小联盟就没有这项条款，工资在第二年不确定。

保留条款是对于劳动力自由限制的关键。这个制度存在的理由是：

它使得天才球员可以相对平均的分配到不同球队当中。这或多或少的保证了比赛结果的不确定性，而比赛结果的不确定性又会增加消费者来看球。（这其实整个联赛制度设计的内在逻辑）。这隐含着内在逻辑：在劳动力市场自由的前提下，在富有球队和贫穷球队都存在市场中时，富有球队会将天才球员通吃，从而“剔除”所有潜在的竞争者，从而导致市场的不完全竞争。

在传统条件下，出席率（attendance）成了所有收入的重要基础。任何一支球队的出勤率都是其所在辖区人口、球场数量和便利程度、处于的平均联赛排名等因素的正函数；是该区域其他休闲运动替代品和胜率相对离散状态的负函数。也就是说，其他条件不变当球队在区域内的人口越多，收入就越多。在自由劳动力市场中，收入多的球队就能获得最有能力的球员，导致联盟中的胜负变得更加确定，结果相对确定，出席率下降。

第一个棒球联盟是，NAPBP（National Association of Professional Players），建立于1870年。

文章中的重点仍然是保留条款对于竞争性均衡的影响作用。其中，一项检验竞争性均衡的方法是看一支球队在联盟中获得冠军的时间。从检验结果上看，保留条款并未真实使得联盟竞争性均衡改善。

关于draft

作者认为选秀看似能够让最需要天才运动员的球队优先获得天才球员，但是实际上确损害了那些在大联盟当中的贫队或者弱队。因为，低级别小联盟的球队是不太会让一个好球员去参加选秀的，他们会更倾向于将这些好球员直接出售给报价最高的大联盟球队，这样会获得更高的报酬。最后导致在选秀市场当中的球员价格职能刚刚配得上他的能力水平。结果，只有很少的球员会从通过选秀的途径进入到大联盟。、

关于让渡条款

让渡条款实际限制了高级别联盟球队向低级别联盟球队处理球员的自由权利。一支大联盟球队可以向同一联盟中的球队随意出售球员，但是不可以在没有同时询问同一联盟其他球队和其他大联盟球队的情况下，向低级别联盟球队或其他联盟球队出售球员。这时将以大概低价格(当时是10000美金)让渡球员。

其基本原理就是尽可能的让一个球员待在最高级别的联盟当中。当一个球员“被让渡”时，只要有一支大联盟球队以高于让渡价格的价格购买该球员，那么该球员就会留在大联盟中。

关于劳动力市场

一旦签约，就成了卖方（球员）是竞争市场，买方（球队）拥有垄断权利，可以左右球员薪水。

球员有时是不理性的。如果球员认为自己值20000，球队支付15000，而干其他行业挣钱5000，他们就会选择放弃打球；而球队支付16000，球员就会接受合同。但球队是理性的，并且利润最大化。一个价值（假如代表的是真实生产率）30000，成本（购买替代者花的钱）20000

### 郑芳，职业体育联盟的经济学分析，2008

随着，职业体育的发展，“体育联盟”的组织逐渐出现。但是，对于这个组织的存在的合理性，人们一直没有给出论断。到1961年，当体育转播法案允许职业体育联盟以整体交易取代单个俱乐部争夺转播权时，理论界还在将体育联盟比作为“卡特尔组织”，有学者甚至认为职业体育天然具有垄断性（Neale，1964）。“体育联盟”以垄断形式还是反垄断形式出现，决定了

联盟发展的逻辑就是，尽量确保各队的胜率相同，从而比赛结果的胜负难料，因此会增加观众的兴趣，从而保证联盟一直有足够的关注度和市场需求，最终达到联盟发展的目的。这就是联赛排名效应。（Neale，1964）联赛达到竞争均衡状态，就会促使更多观众通过电视转播、广播、观看现场等方式关注联赛，从而促使联盟有足够的市场需求。Michie和Oughton（2004）认为联盟的竞争性均衡有利于最大化观众和电视观众潜在收入。Borland和MacDonald（2003）实证得出，赛季结果的不确定与观众出场率（attendance）显著正相关。

联盟的很多制度保障都是围绕着保护小球队利益应运而生的。只有保障好小球队的利益，在竞争过程中，联盟才能谈得上“竞争均衡”。

### 郑芳，职业体育俱乐部竞争实力均衡的基本假设及度量，2009(29)

作者借用Kesenne( 2000)的模型说明了一些基本假设和特点：

1、俱乐部所处市场大小的不同, 决定了竞争者的实力差距, 处于大市场的俱乐部不仅能够吸引到更优秀的球员, 而且能获得更多支持者的资助。（其实就是初始实力分布不均，影响的因素可以一一列举），（针对此问题联盟也应该出台一些政策，限制过大的不均衡）

2、在球星供给固定的前提下, 俱乐部倾向于合作博弈, 以促进竞争实力均衡; 在球星供给弹性的前提下, 俱乐部之间非合作博弈的结果使得竞争实力趋于不均衡。

对于国内劳动力市场而言（封闭市场），天才球员供给倾向于固定供给，球队间是合作博弈（统一签订协议）；对于世界劳动力市场（开放市场）而言，天才球员供给倾向于弹性供给，球队间是非合作博弈。

3、利润最大化俱乐部的球星分布较获胜最大化俱乐部的球星分布更均衡, 意味着利润最大化俱乐部的竞争实力较后者更为均衡。解释了原因。利润最大化，依靠边际收入确定球员数量；胜率最大化，依靠平均收入确定球员数量。认为：球队实力不均会存失球员和球迷福利（如大牌球员做替补）但是，利润最大化会降低球员的成本。

4、球迷偏好会改变竞争均衡格局：主场胜率大于0.5。Szymanski （2001）模型说明。

### Andrew Zimbalist，体育联盟中的竞争均衡，2002，JSE

经济理论告诉我们联盟的最优均衡水平是由球迷偏好、球迷人数和主场球迷收入水平共同决定的。追求利润最大化的球队会一直积累球队中的天才球员，直到联盟中的各个球队每一场比赛的边际收入相等为止。这也就意味着在球队数量固定（球队通常在其领域内是垄断或者寡头竞争的）的联盟中，联盟总是会在大球队（往往来自于富裕、球迷人口更多和地域范围更大的地区）赢得多的情况下，总收入更多。

作者认为 Rottenberg（1956）中间接地通过科斯定理，说明了球队会为了利益放弃天才球员的积累，从而达到联盟的竞争均衡。原因是因为保留条款、逆向选秀和工资帽不会影响天才球员的分布。？但是Day和Moore（1981）用科斯定理，结合外部性和交易成本理论，认为球员选秀和保留条款会有效均衡各球队的实力。

El-Hodiri和Quirk（1971）建立了第一个正式的体育联盟经济模型，解释了为什么在每支球队有相同的收入函数时，一支球队只有在联盟中各个球队“势均力敌”的条件下才能达到利润最大化。

Fort和Quirk（1995）评估了不同机制下，哪种机制产生的竞争均衡更大。他们根据科斯定理，最终认为既不是保留条款，也不是逆向选秀机制导致了体育联盟的竞争均衡。在他们看来，收入分享的增加同样不会提高竞争均衡（在作者看来，这依赖于收入分享的系统是怎样安排的。若是刺激那些处于底部球队降低工资支出并减少球员积累，无疑会更恶化联盟竞争均衡），只有工资帽才会促进竞争均衡。[[1]](#footnote-1)但是工资帽会妨碍联盟的收益最大化。

他们明确指出，在各个球队单位强度成本都相同的条件下，主场球队的实力增加会导致门票收入的增加。同时暗示了，在球队所有者在面对球队收入多少的风险厌恶感不变的条件下，球队收入的增加，而非球队租金，会导致交叉补助[[2]](#footnote-2)的增加。

并且表述了有7种测量方法。分别为：

哪种方法是对的？竞争均衡之所以对于体育联盟重要，是因为其暗含了一个隐藏的假定：球迷的认知和行为与比赛结果的不确定性有很强的相关关系。因此，评定哪个测度指标的更好，其中一个标准就是看其是否更能反映出消费者的敏感度。

又按照不同的体育项目：棒球、冰球、篮球、美式橄榄、英式足球

结论：影响竞争均衡的因素很多。（Sander）但是球迷认知和行为是关键因素。

### Rodney Fort和Joel Maxcy，评《体育联盟中的竞争均衡》，2003，JSE

作者认为Zimbalist（2002）中的竞争均衡问题的归纳有失偏颇。在其看来，之前对竞争均衡问题的研究主要应分成两个方面：

第一大类，是理论类文章。这些文章大多数是经典的文献，包括Rottenberg（1956）、El-Hodiri和Quirk（1971，1974）、Fort和Quirk（1995）等。另外，Hoenn和Szymanski（1999）、Dobson和Goddard（2001）、Kesenne（1996，1999，2000）、Marburger（2002）分别讨论了竞争均衡的理论问题。

第二大类，是实证类文章。这类文章又可以分成两小类。一类是重在分析职业体育联盟中，竞争均衡水平的变动以及影响变动的主要因素是什么。作者称之为ACB（analysis of competitive balance），包括Demmert（1973）、Scully（1989）、Balfour和Porter（1991）、Quirk和Fort（1992），Vrooman（1995）、Fort和Quirk（1995）、Szymanski和Kuypers（1999）、Dobson等（2001）、Eckard（2001a，2001b）、Fort（2001）、Schmidt（2001）和Maxcy（2002）等。另一类，重在分析联盟的竞争均衡水平会球迷认知、行为和福利产生怎样影响。作者称之为UOH（uncertainty of outcome hypothesis）。

作者认为Zimbalist（2002）中所表达的立场只是针对UOH而言，在竞争均衡的归纳和方法论的概括上，并不全面。另外，作者补充到，虽然将实证类文章分成了ACB和UOH两大类，但是并不意味着他们在解释的领域上就是互相补充的，其实它们更多是弱补充关系。例如：ACB在分析竞争均衡水平变化时可能就代表了一部分UOH的观点；在ACB显示竞争均衡水平没变化的时候，UOH也可能认为此时的竞争均衡水平显著影响了球迷的偏好和行为。

### Rodney Fort，考虑更多竞争均衡，2003，JSE

能从CB中获得什么？

1. 对联赛和治理竞争政策选择的效率进行评价；
2. 在原有大量的结果不确定性文献基础上，可以了解在赛季中和季后赛CB对球迷需求的影响。

要知道，为什么了解CB。是应为其是对UOC的最好度量。而UOC能够影响球队收入，对联赛生存至关重要。而CB实际就是对竞争质量的度量。而竞争质量是偏好问题，然，偏好是变动的。经济学家能做的是发现现在竞争质量对球迷需要的影响要比过去大。但是理解偏好问题，更像是心理学家的事情。

最优CB是什么？

BBR和Coast都认为，每个人都希望他们支持的球队进入季后赛。

但是球迷和评论者可以自由的说，但是经济学家必须在一定框架内处理此问题——什么是最优CB。面对此问题，就涉及到福利的问题了。

如何将奢侈税收入分配？

从基本原理上看，奢侈税收应该去补偿因为大球队天才云集而带来的外部性成本，收入分享应该去奖励小球队还为联盟的竞争均衡做出的正面贡献。但这仅仅是其基本原理。在实际操作上，小球队往往并不会拿着这笔收入去购买天才球员。

用R的逻辑看就是：在存在球员选择外部性的市场上，获得有效的天才分布与税收收入的分配并无关系。这因为，就算税收能够补救外部性，但强迫小球队购买大球队释放出的球员也会达到市场有效状态。

最后作者还是建议将这笔钱放在公共场馆的修建当中使用！而非补贴给小球队。

### Rodney Fort，体育经济学，第六章（竞争均衡），2005

之所以我们讨论竞争均衡，是因为在“结果不确定假设”下，竞争不均衡导致的后果可能是严重的。比如，一支球队在联盟中连续称霸多年或者一场比赛的结果“显而易见”会降低球迷的关注度和上座率，久而久之，会给球队收益带来负面影响，老板不再投资球队、球迷不再关注，甚至危及联盟的存在。

本章着重讨论了三个问题。一，导致竞争不均衡的原因是什么；二，数据显示联盟中的竞争均衡水平如何；三，对于职业体育中的竞争不均衡问题，联盟采取怎样的措施处理，并且这些措施的原理如何、效果如何。

关于竞争不均衡的起源。

正如El-Hodiri和James Quirk（1971）中结论指出的那样，如果以球队追求利润最大化[[3]](#footnote-3)为前提，那么因得到反垄断法律的豁免，各支球队在其所垄断区域内的收入不均衡是导致竞争不均衡的主要根源。球队收入差距的拉大，导致富有的球队能够购买更多的天才球员增强实力，实力的增强不仅会带来胜率的提高，而且会带来上座率提升导致的收入提高，进而反过来更加增强球队对天才球员的购买力。数据也显示，收入、工资和胜率表现出正相关的特性。

关于竞争不均衡的补救措施。

联盟对于竞争不均衡问题的补救措施，主要有以下几种：门票和电视转播收入的分享机制、地方收入分享机制、球员选秀机制、奢侈税收机制和工资帽机制。

无作用的机制：理论说明门票和电视转播收入的分享机制以及球员选秀机制不能改善竞争不均衡。但是他们会资金从球员手中重新分配给弱队的老板。

什么是门票和电视转播收入的分享机制、什么是选秀机制？

起作用的机制：

1、地方收入分享机制。什么是地方收入分享机制？

地方收入分享机制（如特许商品收入、停车收入、地方电视转播收入）是否能够改善竞争不均衡的状况，取决于分享的收入在实际中是否真正受球队战绩好坏的影响。另外，地方收入多少取决于该地区关注比赛人口的多少。而这部分人口数量直接会与球队成绩息息相关。因此，如果球队的边际收入确实因为该地区地方电视转播收入比另一个地方多，那么地方收入分享机制的确能够改善联盟的竞争不均衡状况。（作者还说明了返还机制从2\8分到straight-pool制度后，对于球队老板心态影响的边哈。）

2、奢侈税机制。奢侈税能够减少竞争不均衡的状况，是因为其限制了边际收入较高的球队的收入所得。通过图解法，可以清楚地看到，由于边际收入高的球队需缴纳更多的所得收入，导致不能购买更多、更好的天才球员，而使得球队胜率有所下降，从达到平衡联盟竞争实力的目的。

3、工资帽机制。所谓工资帽就是每年的“工资帽”是根据联盟前一年的总收入，然后取这个总收入一定比例所有球队工资总额。然后拿这些份额收入除以球队总数，得出的平均数就是当年的“工资帽”，并且球队花在球员身上的工资总额不得超过这个数字。若是超过这一额度，球队将会支付高额的奢侈税。需要说明的是，工资帽的比例是联盟中球队老板、球员之间共同博弈的结果。

工资帽机制能够真正提升联盟竞争均衡水平，也就是“有效性”，取决于联盟的执行程度。在美国职业体育中，不同联盟对于工资帽的执行态度是不同的，并且在联盟发展的不同阶段对于超过工资帽的球队的处罚力度也是不同的。基本来说，主要有两种处罚态度：一是软性工资帽，另一个是硬性工资帽。软性工资帽中，允许球队超过工资帽的支付额度，超过的部分将支付很重的奢侈税；但在硬工资帽的例子当中，任何球队不允许超过规定的工资总额进行操作。

关于工资帽的福利分析。不管哪一种工资帽机制被执行，联盟虽然获得更好的球队竞争均衡条件，但代价都是福利的损失。第一，球员福利受损。工资帽的执行意味着更低的天才球员购买价格，也意味这球员获得的收入变少，同时在有限的工资总额下，更少的好球员会被雇佣。第二，各球队的老板福利受损。当各球员维持绝对的支出平等时，胜率就会变为0.5（联盟设定的预期目标）。但是在该胜率下，两种球队都更宁愿不选择0.5的胜率，因为边际收入水平不符两种球队的最优选择。小球队会倾向选择更低一点的胜率（选择更少的球员），以保证边际收入更多（C=MS时）；大球队会倾向选择更高一点的胜率（选择更多的球员），以保证球迷的关注程度和球队的市场优势。因此，双方都倾向于互相欺骗。为了维持“死板”的胜率水平，联盟必须拿出更多人力、物力和财力做好监督工作，而这部分费用实际由各支球队老板来均摊。

4、引入竞争机制。该机制是针对特大型市场而言，如洛杉矶、纽约等。在这些市场中，一支球队独大往往能获得超高额利润回报，并招致其他球队的嫉妒和不满。这时，联盟将会采取引入竞争机制，在该市场中设置2支以上的球队，来均分市场，从而限制其中球队的收入所得，达到竞争均衡的目的。

### Allen R.Sanderson和John J.Siegfried，想想竞争均衡，JSE，2003

为什么结果不确定更受到更多人的喜欢？

一方面，球迷更喜欢“强强对抗”的激烈比赛，并且由此引发的一系列“花边新闻”，如比赛前的球员健康问题、联盟官员的一次电话询问或者是球队触底反弹的可能等类似被球迷看来能够影响比赛结果的信息。这大大增加了一场比赛的关注度及引发的社会、经济相应。另一方面，球迷对于真正的失败者也会报以同情心。那些失败者虽然没有获得比赛的胜利，但是因他们参与且被人们记住的那些伟大的比赛，也更加容易被历史记载，如记录成传记或排成电影，供日后欣赏。

球队为什么会形成差异化的边际收入曲线？

球队形成差异化边际收入曲线的原因，主要是由于地理上的差异因素造成的，包括人口因素、地区风俗习惯、球员偏好不同等等。比如人口因素。假如一个地区的球迷相较于其他地区更容易冲动和兴奋，那么他们就更倾向于到现场观看比赛，这样的话球队若是取得一场胜利，该球队会获得更多的门票收入，也就有更多机会获得高水平球员。

关于工资帽（payroll caps）与奢侈税（luxury taxes）。

作者认为工资帽是有漏洞可以钻的。如拉里伯德条款[[4]](#footnote-4)。同时，工资帽也不适用于补充性的投入，如一些成功的教练。

关于工资上限（salary caps）

NBA中唯一使用的制度，用来规定单个球员的薪水上限。最大的工资是基于长者特权。个人工资上限能够限制新人工资相对于资深球员的快速翻倍（虽然不能显著地达到目标）。但是对于治理竞争不均衡状况而言，工资上限机制却不能有效解决。因为高收入球队还是可以通过支付高薪水给大量天才球员（大部分是联盟中各球队都想得到的中老球员）来提升球队的整体实力。也就是说，在NBA中基本可以看到一个现象，一支联盟强队（薪水水平较高的球队），从队伍年龄上来看基本也是一支年龄偏大的球队。

关于收入分享（revenue share）

收入分享能够减少各队因经销而获得的收入，从而阻止获得更多天才球员（Marburger，1997）。但是Rodney Fort在其著作《体育经济学》中否定该观点。详见R.Fort《体育经济学》。

其他收入提高措施

作者介绍了其他多种能够提高收入的措施：奢侈包厢、场馆命名权、场地广告等。但是这些措施与球队战绩的弹性关系多少，决定了它们对竞争均衡的影响。

竞争结构

对于封闭联赛而言，球员选秀和收入分享相当于是奖励失败者而惩罚成功者；对于开放联赛而言，球员选秀和收入分享相当于是惩罚失败者而奖励成功者。（具体见文章：Dobson和Goddard，2001；Noll，2002；Rosen和Sanderson，2001）

### Neale，职业体育的特殊经济学，QJE，1964

作者第一概念，Louis–Schmeling paradox,

a concept in sports economics. It was first identified and named by Walter C. Neale, in his article "The peculiar economics of professional sports", published in the Quarterly Journal of Economics in February 1964.[28] The paradox, as identified by Neale, is that the general rule that monopoly is the "ideal market position of a firm" does not hold for professional sports.[29] Where non-sporting firms are "better off the smaller or less important the competition", sporting firms require competitors to be successful: if Joe Louis had had no competitors, he "would have had no one to fight and therefore no income". Neale resolved the paradox by drawing a distinction between sporting competition and market competition, holding that "the firm in law, as organized in the sporting world, is not the firm of economic analysis".[30]

（体育领域需要竞争，而不是垄断；）

Louis–Schmeling paradox是体育经济学中的一个概念。尼尔在1964年2月发表在《经济学季刊》上的《职业体育的特殊经济学》一文中首次指出并命名了这一概念。尼尔指出的悖论是，垄断是 "企业的理想市场地位 "的一般规则在职业体育中并不成立。[29] 在非体育企业 "竞争越小或越不重要 "的情况下，体育企业需要竞争对手才能成功：如果乔-路易斯没有竞争对手，他 "就没有人可以打，因此没有收入。" 尼尔通过区分体育竞争和市场竞争来解决这个矛盾，他认为 "在体育界组织起来的法律上的公司，不是经济分析中的公司"[30] 。

The paradox is sometimes re-stated as "commercial sporting organizations need close competition if they are to be able to maximize their income",[31] as a result of Neale's further conclusion that "demand for competition will decrease if the spectators can predict the outcome of the game". However, this has been challenged by Roger G. Noll, who noted in the Oxford Review of Economic Policy in 2003 that "a team that has dropped out of contentions for a championship will generally draw poorly, but it is likely to sell more tickets if it is playing a team that is at or near that top of the standings that if it is playing another weak team, even though the outcome of the latter game is more uncertain".[32]

这个悖论有时被重新表述为 "商业体育组织需要密切的竞争，如果他们能够实现收入最大化"，[31]因为尼尔的进一步结论是 "如果观众能够预测比赛的结果，对竞争的需求将会减少"。然而，这一点受到了 [32] 。

Neale（1964）在QJE（Quarterly Journal of Economics）上发表文章《职业体育的特殊经济学》中指出在职业体育联赛当中，竞争的本质其实包含着合作的需求。作者首次用“路易斯-施梅因悖论”[[5]](#footnote-5)（Louis–Schmelling paradox）的概念来说明在职业体育中一般意义上公司垄断行为并不能存在，体育球队需要竞争者才能成功。击败越强大的竞争对手，意味着越有价值的胜利；相反，若是像拳王路易斯那样，由于失去了竞争对手，最终会毫无收入而言。Neale的贡献一方面在于将球队收入与体育竞争联系在一起；另一方面还区分了体育竞争和商业竞争，并且球队收入与体育竞争相关，而与商业竞争无关。最终，作者认为之所以“路易斯-施梅因悖论”存在，根本在于“体育世界里法律意义上公司的概念并非经济学中的公司概念”

反向联合生产或生产联合（讨论体育联赛产出产品的特性）

随后作者对体育企业生产的产品性质做出分析。一般企业生产过程是不可分割的，但是体育企业虽然最终产品是不可分割，但是其过程是由两个以上的企业分别生产所得。作为最终产品而言，其本身是一种特殊的混合：它可以分离成多个部分，每一部分能够独立被买卖，但是其依然是作为一种联合或复合的不可分割的产品存在。

以职业球队为例，他们生产了复杂的产品或者一系列内在相关的效用流。这些效用流中，第一个部分就是能够被单位买卖的票座；另一个部分就是能在电视上观看的效用（被非体育企业购买，为观众的观看）。但是还有两种其他的效用，联赛排名效应（League standing effect）和投入热情效应（input-enthusiasm effect）。

联赛排名效应（League standing effect）说明的是积分越是接近并且积分变化的频率越快，门票收入就越高。这样的比赛效用可以看成是基于门票收入的一种反馈效应，并且视这种效应为一种广告。这种广告对于每支联赛中的球队而言是免费——没有机会成本，并且会使得球队更加成功。

第四财产收益者（除球队老板、球员和球迷外）之所以被提出，因为作者想说明的是体育产生的效用流不仅只有比赛，还有与比赛相关的所有的新闻报道和关注。并且两者密不可分，前者没有后者无法存在，后者没有前者也不行。

职业体育的产品在作者看来不仅仅是一场比赛，同样是“联赛排名”朝着冠军变化的过程，包含着积分的变化、冠军候选人的更迭、相关话题的产开和媒体的报道等。更进一步说，体育产品是复合的效用流，必须由多个企业共同“合作”生产，而非单一企业能够完成。

因此，职业体育中的企业并非纯经济理论中企业的概念，它是一个联盟或者联赛整体，包含着所有参与者。这样一旦确定概念，那么对于职业体育企业的性质也就确定了——具有天然的垄断特性。

接着作者从垄断企业的角度对体育联盟的性质做出分析。

对于自然垄断企业的一般理解认为，在一个行业中，如果一个企业能够满足具有逐渐递减的长期平均成本曲线特性的市场需求，并且相比存在两个以上企业的市场，能够以更低的成本满足市场需求，那么该企业就在任意一个固定长期成本水平上具有天然垄断的特性。而这个成本水平上，对于任何两个以上的企业对市场的分割，由于非经济外部性的原因，都会导致成本的上升。（）

对于企业而言，可以是一个人、一群人，也可以是一个组织，只要其能够自由有权地处置它的资产，并且签订契约。经济学家认为一个企业就是一个“利益——决策”统一单位，也就是“利益获得”（profit-taking）和“制定决策”（making-decision）两者相统一，但是在职业体育中，合法企业（每支球队）获得利益，而联赛制定决策。

（个人的理解+文章背景）

Neale（1964）[[6]](#footnote-6)在QJE（Quarterly Journal of Economics）上发表文章《职业体育的特殊经济学》中指出了竞争均衡问题的对于球队、联盟的重要性，并且从产业组织理论和制度经济学的角度，剖析了产生竞争失衡问题根源在于如何正确定位职业体育中竞争主体——“企业”（也就是作者认为职业体育经济的“特殊之处”）的概念。作者将竞争失衡问题用“路易斯-施梅因的悖论”（Louis–Schmelling paradox）[[7]](#footnote-7)来刻画，说明在职业体育中一支球队（一般意义上企业）垄断行为并不能存在，各支球队需要竞争者才能成功。击败越强大的竞争对手，意味着越有价值的胜利；相反，若是像拳王路易斯那样，由于失去了竞争对手，最终会毫无收入。

Neale认为，之所以“路易斯-施梅因悖论”[[8]](#footnote-8)存在，根本在于人们对于职业体育竞争主体的认识出现了问题。作者明确指出，“体育世界里法律意义上企业的概念并非经济学意义上的企业概念”,影响球队收入的因素源自于“企业”内部、球队之间的“体育竞争”层面，而非“商业竞争”层面。简单来说，职业体育中的企业是一个球队联盟或者联赛整体，必须包含着所有参与者。究其原因，一个完整意义上的企业必须是“利益与决策”相统一的经济单位，但职业体育中的企业，“利益获得”（profit-taking）和“制定决策”（making-decision）两者是分开的，即：各支球队获得利益，而联赛制定决策。[[9]](#footnote-9)Neale将这种“企业”的特征描述为“多企业的工厂”。也就是说，在职业体育中的产出（包括比赛的胜负）[[10]](#footnote-10)是由具有该种特征的“企业”所生产获得。这样，理解竞争失衡问题的产生根源就不再局限到某一支球队，而是整个职业体育联盟内在原因。

### Fort，想想（更多）竞争均衡，JSE，2003

分析竞争均衡问题有两点基本的作用：一是可以有效评估联赛，并政府对竞争的管制政策提供数据支撑；另一方面，跟随有关“结果不确定”内容的文献脉络，评价竞争均衡水平对球迷需求的影响作用。就作者观点来看，认为第二中作用更重要。

虽然数据显示，近些年来的美国体育联盟竞争均衡水平提高，但是大部分球迷的感觉仍然是联赛中各球队间实力不均。数据上的提高和球迷的感受之间形成对比，但这并不矛盾。原因是球迷更关心的是比赛是否更加好看、质量是否提高，而非衡量竞争均衡水平数据上的表现如何。因此，竞争均衡问题成为分析球迷需求、改变市场预期的重要依据。

竞争均衡不再单纯是数据上的表述，由于涉及到球迷的心里预期和偏好，判断何为最优的竞争均衡水平就成为关键。SS（2003）虽然讨论过如上问题，更多涉及的是竞争均衡的理论解释，而非基于球迷的心理预期分析。BRR（Blue Ribbon Report，2000）和Coast（2000）中曾讨论过为什么竞争均衡问题需考虑球迷心理因素的原因：每一个球迷都有在赛季前都会认为他们支持的球队是季后赛的有力竞争者。

球迷和经济学家讨论竞争均衡问题时，都或多或少的掺杂了自己的感情在里面。由于经济学家对福利问题的有限研究，导致唯一能得到最优水平竞争均衡来自于对竞争力量的理解。R.Noll和I.Horowitz支出1976年国会证词中讲到，将联盟分解能够促进竞争。Stephen Ross（1989）描述了什么是理想化的最优竞争均衡水平。但是Quirk和Fort（1999）中又说了一个经济的均衡水平几乎不能是在理想化。所以，总体来说，讨论竞争最优均衡问题是不可能在固定福利标准之上的。

怎样分配奢侈税收入

SS（2003）认为奢侈税收入应该补偿那些大收入天才市场的外部性的成本，也意味着应当补偿小收入市场球队以让他们达到预期水平。

但是Rottenberg的科斯定理逻辑又告诉我们，天才球员的分布与各支球队获得的税收补偿无关。

### Humpherey，评论《想想竞争均衡》，JSE，2003

SS（2003）聪明地回避了“为什么当前棒球会缺少竞争均衡？”这一问题或者“我们能够做些什么？”相反，在大量的文献中，经济学家虽然考虑了竞争均衡问题，但大都探索了球迷作用和球员偏好对于竞争达到一般均衡水平的影响；讨论了联盟竞争均衡水平与其对行业溢出作用间的关系。本文作者强调了以往研究中的某些问题。

“即时测度”问题

以往研究中，Eckard（1998，2001）使用球队间积分随时间的相对变化衡量竞争均衡水平，Humpherey（2002）实证说明了用上述方法衡量的竞争均衡水平变动可以解释比赛上座率的变动。这些研究反映了“即时测度”的重要性。

但是，目前经济学家相对少地关注了“即时测度”问题。标准的作法是按照5年或者10年划分，检验间隔期内的竞争均衡水平。通常是以0或5的年份为起始点，但是这种划分是随意的。谁也不能保证80-85年就比84-89年，或者比81-84年更重要。因此，每赛季都测度的确很有必要。

更重要的是，怎样才能定义一个周期，以表达球队规律的、周期的以及合理的到达季后赛的愿望？因此，建立一种方法反映周期，就要考虑更多影响耐受度的因素，包括球员投入、资本投资、折旧以及领导的效率等。

矛盾

SS中指出，一方面弱队间的比赛即便激烈（竞争均衡），也会使球迷扫兴；另一方面，即便在一支球队创造了“王朝时代”（竞争不均衡）[[11]](#footnote-11)，但人们也会对另一支失败者产生强烈的同情心和认同感。这看似是矛盾的。并且两者在短期内并不总是都存在。以上观点虽未被实证检验，但至少说明竞争均衡不能反映所有问题。

常用方法：胜率的标准差，很显然没能全部反映该问题。上述问题的矛盾根源在于体育联盟循环赛是零和博弈。为什么会产生这种悖论？在新的信息经济学中研究上述了问题，但是就体育产业而言，还未涉及此问题。

经济学家怎样将消费者（那些将比赛胜负和情感共同投入在球队之中的人）的偏好模型化？什么样的经济学模型能够产生上述结果？这些问题目前都没有被解释。

消费者偏好、产业行为和竞争均衡

在研究竞争均衡测度方面的文章中，每种测度方法都一种测度标准来描述联盟中给定时间段内各支球队胜负率的分布状况。[[12]](#footnote-12)如何区分他们？

在关于竞争均衡水平和消费者行为或者需求间关系的大部分研究中，相当大的比重认为一支球队的胜率与上座率正相关，但是在衡量整个联盟的胜负分布（竞争均衡水平）时，这种关系并不清楚。现在关注更多的是如何测量竞争均衡水平，但是其与消费者、公司、行业行为等方面的关系不清楚，特别是经济行为方面更值得关注。

上述问题为什么重要？是因为了解他们的关系，有助于了解消费者、公司、行业行为的行为经济理论与竞争均衡间的关系。如果没有这些支撑，单纯测度竞争均衡就是虚空的概念。下一代的文章应该关注的是竞争均衡与上座率、特许经营进出和区位的关系，以及其他经济行为要素的关系。

### 姜煦，评职业体育联盟运动员流动限制的反垄断思考，体育科学，2012

主要讨论了“竞争性平衡”与运动员自由流动有何关系。

A保留制度：

背景：

棒球联盟早期，各支球队为争夺球员，竞相开出高薪吸引球员。导致球队频临破产。1879年9月29日，NLPBBC中由Boston红袜老板牵头提出保留制度：“每个球队可以将５名球员放在球员交易市场以外。也就是说，对某名球员的“保留”就意味着联盟中的任何一个球队都不能雇用他为球队效力。任何球队也都不能与雇佣了其他球队“保留球员”的球队进行比赛。“保留制度”的实施在当时可以说是拯救了职业棒球的发展。

在1879 ) 1975 年, 美国棒球运动员一旦和一支球队签订了合约之后, 该运动员就不能为另外一支球队打球, 保留条款赋予球队所有者在与他们签约运动员谈判新合同时, 拥有买方垄断势力) ) )这就使得运动员不签新协议的选择, 要么是放弃比赛, 要么是到美国以外的联盟去打球。（郑芳，2009原文）

问题所在：其诞生就与美职棒发展初期的境况相关。当时俱乐部间为了留住天才球员互相恶性竞争，给运动员开出过高薪酬，导致俱乐部收入入不敷出，大量破产，致使联盟不断解散或重组，效率低下。同时还存在的问题是，运动员可以随意毁约；人才的流失导致球队间实力差距拉动，小球队无利可图。

推手：为了保证俱乐部的财力稳定和联赛生存，管理者和老板们共同推行了保留制度。（注意：推动者是老板和联盟管理者）。

后果：球员流动限制，薪酬受到影响。

“到1860年，随着棒球的发展，职业化的各种弊病也日益显现，如各俱乐部以高额薪酬争夺优秀球员；球员与俱乐部签订合约，然而当其他俱乐部能够提供更好的薪资时，有约在身的球员就会为了获得更好的待遇与当前签约的俱乐部毁约。”

好处：保留条款之所以能够长期存在, 原因不仅在于有助于促进俱乐部之间的竞争实力均衡, 促使球星的分配达到最佳; 而且能够有效地促进运动员的发展投资, 促进联盟的长期稳定发展。（郑芳，2009原文）

B选秀制度：分配新入球员制度。1968年NFL的规定：任何球队不许在选秀前签约球员；也不许与已经通过选秀与其他球队签订合同的选秀球员进行谈判和签约。

问题所在：球员必须经过选秀进入联盟；给定球员如果不能签到让特定球队满意的合同，他就不能进入联盟。推手：球队在不同质量的球员上，体现出的权利、责任和利益，不对等。因此，对于大部分非天才球员而言，球队更有主动权。

后果：类似出现联合抵制和不合理贸易限制的违反反垄断法精神的行为。一个球员不能在自由市场上签订体现自己真实服务价值的合同，也不签订出现伤病情况下的保证收益的合同。

“选秀制度是职业体育联盟对运动员流动进行限制的一个

主要措施。NFL的选秀制度开始于1936年，通常是在上个赛季中成绩最差的俱乐部拥有选择新运动员的最先选择权，第二差的俱乐部的选择权排在第二，依次类推，成绩最好的球队即上赛季“超级碗“的冠军最后进行选择。也即是成绩差的俱乐部优先拥有选择的机会。这类似于我国采用的“倒摘牌”制度，这种类似的制度在其他职业体育联盟也存在，ＮＦＬ声称其主要目的就是去保持联盟内俱乐部实力的均衡，以保证联盟“竞争性平衡”。按照ＮＦＬ的说法，这一制度可以使新招募的优秀运动员合理的分配到各俱乐部，俱乐部实力得到均衡的匹配，可以最大限度的提高比赛的不确定性，吸引球迷的兴趣。但是选秀制度往往涉嫌不合理的贸易限制，主要是限制运动员自由签约俱乐部，限制了俱乐部针对新加入运动员展开自由竞争，这属于贸易限制而违反反垄断法。”

实证检验：Daly 和Moore ( 1981) 最早分析了MLB 在1965 年采用选秀制度前后, 联盟竞争均衡的变化, 发现NL 有显著性提高, AL 有微小的提高; La Croix 和Kawaura ( 1999) 的研究也揭示选秀制度提高了联盟的竞争平衡; Grier 和Tollison ( 1994) 研究选秀对NFL 竞争均衡的影响, 发现新手选拔的顺序能显著提高竞争均衡。（郑芳，2009原文）

C “罗泽尔规则”：一个阻碍交易的规则。

问题所在：相当于增加了球员流动中的成本，因此限制了自由。降低了球员的议价能力，使其不能在市场自由交易服务才能，导致球员薪资低于自由市场中的价格。（成本被球员摊派）

制度存在理由：（1）若无，则天才球员堆积。（2）有利于球队对运动员的长期投资（3）球员的长时间磨合对球队维持或提供竞技水平有帮助，进而提升竞赛产品的质量。

D从经济上考量竞争均衡的重要性

Neale（1964）中已经说明职业体育的特殊性，即体育产品的生产类似于“生产联合”的：

“随后作者对体育企业生产的产品性质做出分析。一般企业生产过程是不可分割的，但是体育企业虽然最终产品是不可分割，但是其过程是由两个以上的企业分别生产所得。作为最终产品而言，其本身是一种特殊的混合：它可以分离成多个部分，每一部分能够独立被买卖，但是其依然是作为一种联合或复合的不可分割的产品存在。

以职业球队为例，他们生产了复杂的产品或者一系列内在相关的效用流。这些效用流中，第一个部分就是能够被单位买卖的票座；另一个部分就是能在电视上观看的效用（被非体育企业购买，为观众的观看）。但是还有两种其他的效用，联赛排名效应（League standing effect）和投入热情效应（input-enthusiasm effect）。”

Neale（1964）文章的核心就是指出体育产品（联盟产品）的生产至少有两个球队以上的单位才能完成，即“生产联合”。也就是说，虽然在竞技场上是胜者为王、败者为寇的“真枪实弹”比赛，但是其中也包含着双方球队共同承认联盟协议的合作关系。体育行业的这种特点使得一个球队无法独立完成产品的生产，并且产品的质量和数量也依赖其他球队的相对实力和数量。

从经济上的要求，联盟的生产必须需要竞争均衡的来维持。

E．结果不确定的假设：比赛结果越不确定，越能吸引观众。Szymansky将结果不确定分成：比赛结果不确定、赛季结果不确定、冠军结果不确定。（Glenn Knowles、Keith Sherony和Haupert，1992；Daniel Rascher，1990；Dennis Coates和Brad Humpherey，2011等都实证研究了结果不确定和球迷上座率间的关系。另外，Dowward和Dawson（）在结果不确定的假设下，竞争均衡的正外部性。

Zimbalist解释了结果不确定与竞争均衡的关系。

### 胡利军，中国职业体育发展研究，体育科学，2010

职业球员的重要特质：1、专门从事比赛和竞演活动2、通过比赛和竞演获得收入；3、独立拥有自身人力资本所有权

现有俱乐部的性质：1、以社团法人形式存在：在民政部门注册，“运动队+企业赞助”，类似于“民办非企业”；2、以企业法人形式存在：在工商管理部门注册，有限责任公司或者股份有限公司。

职业体育赛事：形成以赛事为核心的产业集群。

职业体育联赛内部因素：球迷、媒体、中介、赞助商；运动员、教练员、裁判员、高级技术管理人员

市场化程度：现阶段主要依靠政府管理部分的计划，特别是在职业俱乐部参与的数量和体育项目的选择上，政府起到决定性作用。造成：市场进入壁垒过高。在中国，俱乐部区域垄断势力的形成与西方不同，更多的是因为政府的介入而形成，非天然经济因素（如城市富裕程度的不同）造成的。

作者认为职业体育具有公共品的性质，因此在西方才会获得反垄断豁免权或者职业俱乐部廉价使用公共体育设施等优惠政策。

过去，政府出于国家和政治的考量，耗费巨大人力、物力和财力投资竞技体育，将竞技体育完全视为公共服务领域。随着国家经济实力的提升和人民物质文化生活的需要，职业体育以竞技体育的“副产品”的身份，快速发展，并在短时期内迅速成为体育领域的主角。当初以三大球为试点，逐步将竞技项目推广到市场当中，挖掘项目的经济价值，吸引人才和资金的支持，借用市场机制发展职业体育。随着职业体育对国家财政依赖程度的降低，越来越符合“准公共品”的特性，甚至成为私人产品。

### P. Dorian Owen and Nicholas King，体育联盟竞争均衡及其测量：赛季长度变化的影响，NCER working series，2013

1、实际胜率标准差或者实际与理想胜率比的标准差（Noll 1988; Scully 1989; Quirk and Fort 1992; Fort and Quirk 1995）

指标1：

实际胜率标准差（ASD）:

 1‑i

N是一个赛季中的球队数量

T是T个赛季，表示跨度

赛季理想标准差为（ISD）：

 1‑ii

G为比赛总场数

则联盟竞争均衡表达（RSD=ASD/ISD）

 1‑iii

指标2：

 1‑iv



是i球队的在该赛季中的实际积分；是i球队在该赛季中的能够获得的最大积分。，

常用程度与意义：最为常用，RSD越接近1，联盟球队就越竞争均衡；ASD越大，竞争均衡状况就越大。

优势：

既能考虑赛季跨度，又能包含球队数量；实际使用方便，计算量少；特别是RSD的使用是最常见的（Fort，2006）

劣势：

只能衡量一个赛季整体竞争均衡水平，且比赛场次数多少会影响指数衡量，即：由于变量躁动的程度下降，比赛场次数变多，ASD减小（Leeds and von Allmen，2008）；不适用于不同联赛间的竞争均衡水平比较，如MLB162场、NFL16场、英超38场；，Goosens（2006）指出，ASD 始终会小于ISD，因此他有做出了修正ASD\*；Humpherey指出另一个局限性就是不能用于联赛当中任何一支球队的竞争均衡水平测度，只能衡量联赛竞争均衡水平；不能反映球队间的胜负关系。

实际应用：Noll（1988）、Scully（1989）、Schmidt和 Berri（2003）、Fort和Lee（2007）都使用RSD；

Quirk and Fort（1992）；

Fort和Quirk（1995）、Trandel和Maxcy（2011）、Cain和Haddock（2006）、 Fort（2007）、Owen（ 2012）使用了ISD

2、CBR（Humpherey）

指标：

衡量一支球队具体获胜率/所有队伍获胜比例之和，

劣势：难以区分是赛季内还是赛季外的均衡；必须在固定的时间段内进行测量。

3、基尼系数（Fort and Quirk 1995; Schmidt and Berri 2001）

指标：

常用程度：

优势：

劣势：

实际应用：Schmidt和Berri（2002）、

4、赫芬达尔——赫希曼指数（HHI）（Depken 1999）（T年内衡量每支球队获得冠军次数）

指标：测量某段时间段内或者赛区内冠军队伍的集中度。



Wins代表第i个球队的获胜场次数量，N为T年内所有冠军球队数量，G为某一球队比赛总场次



HHI指数为实际HHI/理想HHI

常用程度：

优势：强调冠军球队或顶级球队的份额，更能激发球迷的关注度与热情；可能会诞生意想不到的冠军，将“惊喜”成份纳入测度；吸纳排名的因素。

劣势：不能兼顾每支球队的表现；季后赛球队数量和方差关系可能降低HHI指数，如

实际应用：Depken（1999）；Owen（2005）修改了模型的上下限；Ryan和Clayton；Weatherston；

5、集中度（Koning 2000）

指标：

常用程度：较为常用

优势：

劣势：数值位于5/N（N为球队数量）与M/（M+T）（M是5个球队所能得到的最高分，T为其他球队所能得到的最小分）之间，前者为竞争均衡，后者表现为分均衡；无法显示出联赛中球队数量的多少；一般认为，随着时间推移，前几名的球队积分或胜率会与其他球队拉大，但该方法横量结果却是减小。

实际应用：Michie和Oughton（2004）

6、相对熵（Horowitz 1997）

指标：

常用程度：

优势：

劣势：

实际应用：a

### Michael Leeds，职业体育联盟的工资帽和奢侈税，《体育经济学·第二卷》，2012，第142页

认为可以美国职业体育联盟的历史分为如下几个阶段（以NBA为例）：建立时期、巩固时期、扩张时期和平稳时期。。。。。。。。

支付给球员的工资差别过大成为阻碍美国职业体育联盟在巩固时期发展的主要原因。由于球队间经济实力的差别，大球队常用高薪和礼物恶性挖走小球队球员，富有球队会将天才球员通吃，从而“剔除”所有潜在的竞争者，从而导致市场的不完全竞争，竞技实力差距过大，威胁联盟生存（Rottenberg，1956）。因此联盟当时出台了一些的限制工资的制度。这些制度主要目的就是通过不断增加球员自由流动的门槛限制，也就是使用经济手段，达到控制球员流动的目的。

由于利益关系的不统一，这些制度在实施过程中往往难以有效执行。支持方（基本上以小球队老板和球迷为主）认为，限制工作能够防止小球队的明星球员过渡流失，有利于比赛公平竞争；反对者（基本上以大球队老板和球迷为主，还有联盟中的明星球员）认为明星球员的流动可以增加财力雄厚的球队获利能力，“物尽其用”，有利于提升联盟经济效率，创造更多财富。在实际操作中，联盟以维持竞争均衡为目标，通过一系列政策措施为手段，协调各方利益，实现公平与效率兼顾的健康发展。

A保留条款（reserve clause）：

条款内容与实施：在1876年最初引入到北美职业棒球联盟后，保留制度的具体细则和修订版本有很多，但其中最早也是最核心的一条就是“每个球队保留5个球员，允许在球员跳出合同的第二年中，球队以不低于前一年75%薪水首先雇佣该球员”[[13]](#footnote-13)。只得注意的是，当时每份保留条款的有限期最长为1年，并且可以无限循环执行。在球员工会成立20年后，因反对声音不断扩大和违反反托拉斯法精神，1976年美国法庭裁定废除保留条款，自此结束了其100多年的制度有效期。

不同联盟的差异：

各方态度（球员、球队、主体联盟和竞争联盟）：从球员角度而言，在执行初期该制度受到部分拥护，但是随着联盟的稳定和制度的僵化，后期严重抵制。支持的原因：1、在联盟建立初期，该制度保证球员有比赛可打，在可预见的时间爱你内拥有稳定收入；2、签订保留条款相当于承认球员的技术能力，承认明星地位，有利于提升收入水平。反对的原因：1、联盟稳定和制度僵化，球员不再为收入是否可保证而担心，限制自由流动反而阻碍他们寻找收入提升和迁入理想城市的机会。[[14]](#footnote-14)2、减少了球员的关注度和影响力。

从球队角度而言，保留条款在整个执行过程中几乎是毁誉参半。反对者认为：1、大球队吸引明星球员，本质是资源有效配置的表现，有利于球队经济效率提升；2、阻碍球员与国际体育联盟签约，限制球队国际知名度和影响力，有损经济利益；3、球队获得更多剩余价值索取权，造成对个体球员的过渡剥削。支持者则认为：1、有利于小球队留住球员，竞技实力得到保证，有利于比赛公平；2、激励球队对球员前期投资，不会担心辛苦培养的球员由于转会变成对手；3、在合同签订中，赋予球队买方垄断势力，使得议价能力更向球队一方倾斜，为压低球员薪水提供的制度保障，减少了小球队的财政风险。

政策效果：

1、定性分析：

2、定量分析：有的时候不一定，因为竞争均衡水平并非单一由一种政策影响，而是多种影响重叠。因此哪种制度唯一影响并非很好判断。在撤销保留条款后，NFL和NBA都迅速建立工资帽制度，NHL又出台了诸多制度限制球员的自由流动，只有MLB允许球员自由流动。

1、竞争均衡水平未得到明显改善。（不确定？）

2、球员薪酬水平下降。（确定？）

Scully（1974）、Zimbalist（1992）、MacDonald和Reynolds（1994）、Krautmann（1999）、Rockerbie（2009）、Kahn（2000）见郑芳博士论文

B选秀制度（draft）：

条款内容与具体：在实行选秀制度的职业联盟中，由于历史因素和项目特点的不同，导致选秀制度有很多中具体的形式，但就其本质上都是一样的：高级联盟从低级联盟中吸纳球员；上赛季比赛名次关系着选秀的轮次。

不同联盟的差异：

NFL：7轮选秀；NBA：2轮；NHL：5轮；MLB：一直选到不再想选任何球员为止。

各方态度（球员、球队、主体联盟和竞争联盟）：从球员角度而言，视该项制度为进入联盟的限制。如不服从该规则，将大大降低他们进入高级职业联盟的机会。原因：如，NFL要求球员必须要大学毕业后才能进入联赛；NBA要求选秀球员满20岁以上。

从球队角度而言，由于几乎处于买方垄断的地位，选秀会增加老板赚取利润的机会。因此，球队几乎全部赞成该项制度。

政策效果：

1、定性分析：

虽然部分球队认为，选秀制度提升了竞争均衡水平。但是一个明显的制度缺点：那些进入不了季后赛的球队，很有可能通过故意输掉比赛来得到选秀好轮次。

2、定量分析：

目前，还无文献有专门度量。

C工资帽（salary cap）：

条款内容与具体：其目的是对球队所有球员的总工资加以限制。工资帽并非固定不变[[15]](#footnote-15)，而是与联盟前一年的总收入相关。不同联赛有所不同，但有共同几个特质：1、仅仅对球队总工资有形式上的要求，但由于都存在着特权，不能完全限制工资支付，如NBA的“拉里伯德条款”。[[16]](#footnote-16)2、工资帽并不只是限制球队总薪酬的上限，而且设定了下线，如 NFL每年至少在联盟收入的56%以上等。3、大部分球队选择违反这个限制。

不同联盟的差异：

NBA：1984年开始实行软工资帽制度，，其中BRI是联盟计划的篮球相关收入，包括（以2006年为例）门票收入、转播权收入、（特许经营权收入、停车位收入、餐饮收入）、标志使用和豪华包厢收入的40%、冠名权收入的45%-50%；是联盟规定比例；G是球队数量。以上是球队工资帽，NBA还规定有个人工资帽，包括工资级别和工资税率。

NHL： 2005年开始实行硬工资帽制度。，其中HRR是冰球相关收入（hockey related revenue）；是联盟规定比例；G是球队数量。与NBA一样，作为制度辅助，还设置了契约收入制度。以2006年为例，球员收入10%打入契约账户，只要赛季结束后其薪资收入在要求以内，就能从此账户取走资金。

NFL：1994年开始实行硬工资帽[[17]](#footnote-17)，无例外。，其中DGR是毛利润，包括（以2006年为例）门票收入、转播权收入、专利使用权转让收入、部分豪华包厢和额外座位收入中的票务收入；是联盟规定比例；G是球队数量；B是球员工资外收入。[[18]](#footnote-18)

各方态度（球员、球队、主体联盟和竞争联盟）：从球队角度而言，总体上是支持态度，原因：1、限制了增长过渡的球员工资。[[19]](#footnote-19)

从球员角度而言，，

政策效果：

1、定性分析：

2、定量分析：并无明确的答案。原因是工资帽和自由球员制度在NFL和NBA中几乎同时开始执行，不能独立看出影响。但就相关性分析而言，还是可以看出政策效果。对比来看，1995年NFL的超级碗HHI指数为0.138，而同时期MLB的HHI是0.181[[20]](#footnote-20)；1986年NBA HHI指数为0.198[[21]](#footnote-21)，而同时期MLB的HHI是0.083。另外，从球员薪酬支出与获胜比例关系来看，2006年，MLB的薪酬支出与赢球比关系度为0.538，NFL为0.156；但是

D奢侈税（luxury tax）

E收入共享（revenue share）

### John Vrooman，职业体育联盟一般理论.1995

对于工资帽的评论：1、就像保留条款一样，球队可以控制球员工资过快增长，将更多资金用于明星球员的培养上。2、在自由代理人制度下，依然维持了球员向大球队转会的格局，但这样对于联盟的竞争均衡并无改善作用；[[22]](#footnote-22)。

近期的文章显示，在自由代理制度下，NBA和MLB的竞争均衡状况并无改善。见Scully（1989）、Balfour和Porter（1991）、Quirk和Fort（1992）等。

认为保留条款对MLB竞争均衡状况提升的有：Daly和Moore（1981）、Cymrot（1976）、Lehn（1982）。

工资帽和保留条款的定性分析：在传统理论中，通常认为无论有无自由代理人制度，大市场球队都会绝对占有小市场球队，并且不会影响明星球员的分布，但是会影响明星球员的收入分布。

模型分析：

构成：收入和成本共同由市场规模和胜率决定。

从命题1和命题2来看，导致竞争不均衡的根源有两种：1、市场规模差异导致的各支球队边际收入能力差异（反映两条边际收入曲线的截距差异）；2、胜率的收入弹性差异（反映的边际收入曲线斜率）。

推论1：两支球队相同胜率的收入弹性条件下，市场规模差异导致的各支球队边际收入能力差异越大，竞争越不均衡；

命题2：即时市场规模对于球队收入有决定性影响，在小球队球迷比大球队球迷有更高的胜率收入弹性时，小球队依然能够获得较高的甚至与大球队持平的胜率。《易躁球迷效应》（the fickle fan effect）

关于成本因素。Hunt和Lewis认为：实力占优球队必须支付给球员那些增加了其实力增长部分的工资，而且这部分工资应该等于那些因为失去该名球员导致实力下降的收入损失。

无论是HL还是QF模型，都暗含着一个假设：明星球员的固定边际成本和其固定边际生产率。

命题3：胜率成本弹性上升时（趋近于无穷），联盟竞争趋近竞争更均衡。解释：胜率成本弹性上升意味着球队胜率提高比不上成本上升的程度快，即：胜利一场会支付更多的成本，最终两支球队更趋向于胜率相同。

命题4：当市场规模不经济上升并且偿还了由于市场规模引发的收入所带来的好处时，联盟竞争更加均衡。

Vrooman（1995）中验证发现，在自由制度施行的阶段，MLB的竞争均衡水平并未发生下降[[23]](#footnote-23)；NBA在1984年工资帽执行后竞争均衡并未得到改善，并且处于三者中最差水平[[24]](#footnote-24)。

文章结构：

首先给出模型以及各个参数的意义，并进行定性分析，如参数变化等；

其次，再看现实的不同制度对参数的影响作用是如何，并进行预判；

最后，用现实数据实证检验参数，并再次验证预判结果。

一般认为，胜率的收入弹性倾向于经验问题，但是也可以进行预先假设判断。Horowitz（1971）认为国家媒体收入对于个别球队而言是胜率非弹性的，因为胜率弹性高低与球队获得媒体收入比例成反比。因此NFL最无弹性；另外，主场比赛越多，胜率弹性就越多。因此，MLB最有弹性。

数据：市场规模用主场人口数量（SMSA），胜率用当前和前两年的胜率平均值，收入和成本使用金融世界指标（QF和Zinbalist都用过）。

### John Vrooman，完美比赛理论：垄断体育联赛的竞争均衡. RIO .2009

在胜率最大化的前提下，收入分享能够提高竞争均衡和工资所得。在现在的60%的收入分析体制下，买方垄断北美职业联盟更显示出“体育人效应”。买方垄断势力的入侵使得北美联盟在交易到巨额合同（如媒体权利费用和公共场所补贴）时，更倾向寻找自身合法的垄断势力。证据显示，现有的收入分享机制，导致联盟竞争均衡的上升（不论有无工资帽制度）。最优均衡水平，是一个经验问题，它应该存在于NFL的随机竞争和NBA确定王朝之间。

Rottenberg（1956）：自由球员仅仅弱化了在保留条款下形成的球员买方垄断势力，并允许球员的薪水等于边际生产。

### Allen R. Sanderson 和John J. Siegfried，Simon Rottenberg 和棒球，过去与现在：一个50年的回顾，

《The Commissioner’s Blue Ribbon Report on Baseball Economics》中，经济学家深入剖析了上世纪90年到21世纪初间的联盟竞争均衡问题。指出，虽然球队给出的高工资在常规赛中继续处于比例失衡状态，但是Yankee在2000年后夺冠实力，强队偶尔输给小市场球队或低工资球队从某种程度上缓解了公众对于竞争均衡问题的关注度。

后来学者使用了：赛季内和赛季间的胜负比率的离差、洛仑兹曲线、基尼系数、球队胜率在高于0.6或低于0.4的次数，excess-tail frequencies，马尔科夫方法和其他“结果不确定”方法。

工资帽和收入分享

工资帽和税收政策虽然防止球队过渡召集天才，导致球队实力失衡，但是同样减少了球员的总需求，因此球员工会还是反对它。

Rottenberg认为收入分享虽然使得所有球队平等的获得收入并公平竞争天才球员，但是会导致没有球队再去关心比赛胜负所带来的经济差异，使得球队求胜欲望变弱。而若是从球迷需求出发，他们更期望的是斗志激昂、求生欲望强、竞争激烈的比赛，并且最好在两支实力相当的球队间进行，最终结才更具有不确定性。

市场边界权

Rottenberg认为除了球员的自由劳动力市场外，最好是特许经营权也能够在市场规模相当的球队间平均分布。因为上座率是市场规模唯一的函数，上述分配方式能够使得各球队间的收入相等。

Rottenberg强调由于市场边界权的存在，使得各支球队在其领域内能够垄断棒球市场。但是他并没有提到现在常用的处理方式——就是在边界区位的威胁下通过询问纳税人是否补贴场馆建设将大联盟棒球比赛卖给都市区。1953年，第一座纳税人出钱建的球馆——County Stadium，其目的就是为了能留住Milwaukee队。

Rottenberg曾经可虑过一个假象场景——每个球队背后的市场规模是相等的从而导致结果的不确定性。假设每支球队所在城市，人口在200万左右，但是对于棒球的热爱程度、收入水平、到达球场的成本等因素会造成球队收入水平的差异。但Rottenberg没有考虑市场边界权转移对于均衡的影响，因为球队都会朝着拥有更大市场需求的地方移动。

另一个问题，Rottenberg没有识别出天才球员分布的有效性（即天才分布造成的结果）受能够满足天才球员需求的影响，而非受边界权均分或球迷人口比例是否均衡影响。因此，可以Rottenberg只考虑了天才球员分布对于联盟收入最大化的影响，而没分析对胜率的需求不同对联盟收入和有效性最大化的影响。

保留条款

Rottenberg借用科斯定理来分析保留条款对天才球员分布的影响。

球员和雇主之间的租金再分配方式，一直Rottenberg和其他学家研究制度安排时的主要目的。这种研究往往是在以追求竞争均衡为目的的掩盖下。第一个通过实证方式研究在保留制度条件下的垄断征收程度（支付减去价值）的学者是Scully（1974），他发现保留制度下工资比边际生产率低了20-50%，并且越好的球员低得越多。

今天的棒球劳动力市场

几点Rottenberg没有想到的，球员收入会爆炸式增长的原因：1、门票收入的多样性。单纯的门票收入已经不是现代棒球俱乐部的最主要收入来源，但是就这部分而言，收入方式也增加为：奢侈包厢、场地广告、产品命名权等。2、地方和国家转播收入的爆膨。3、主场场馆更加倾向于公共资金募集形式建造，并且为争夺主场地的竞争更加激烈。4、人均收入的提高。

天才的供给：一般训练和特别训练

Rottenberg在解释为什么对球员支付比边际生产率低的原因时，引入Beker的人力资本概念。他认为其之间的差额可以用特别训练的成本来解释。在保留制度，投资球员训练的成本可以通过减少球员未来的薪水、转会合同时获取更多收入来弥补。Becker使用人力资本的概念来解释薪水较低的确是一个较为合理说法，但是他也不否认Rottenberg认为的劳动力市场的垄断势力造成的薪水下降[[25]](#footnote-25)。

在解释垄断势力和人力资本对薪水的研究中，Becker还区分了一般训练和特别训练不同影响。一般训练可以卖给那些没有提供给球员的球队，并且一样通用；而特别训练能够在那些提供这些训练的球队中产生更多生产效率。一般而言，球员支付一般训练，球队支付特别训练。

在垄断市场中，训练是特别训练，因为没有一支球队能够补偿那些训练了球员的球队；在自由市场中，训练是一般训练，因为其他所有球队都能够雇佣被训练了的球员。因此，对于球员而言，自由市场就意味着球员自己要支付大量的一般训练成本。

最早讲种族歧视的文章，Gwartney and Haworth (1974)，JPE。

参考资料：

Becker, Gary S. 1957. The Economics of Discrimination. Chicago, IL: University

of Chicago Press.

Becker, Gary S. 1964. Human Capital. New York: Columbia University Press.

Coase, Ronald H. 1960. “The problem of social cost. “ Journal of Law and Economics,

3 (October): 1-44.

El-Hodiri, Mohamed and James Quirk. 1971. “An economic model of a professional

sports league.” Journal of Political Economy, 79 (Nov/Dec): 1302-1319.

Gwartney, James and Charles Haworth. 1974. “Employer costs and discrimination:

the case of baseball.” Journal of Political Economy, 82 (July/August): 873-81.

Levin, Richard C., George J. Mitchell, Paul A.Volcker, and George F. Will. 2000. The

Report of the Independent Members of the Commissioner’s Blue Ribbon Panel on

Baseball Economics. New York: Major League Baseball.

Rosen, Sherwin. 1981. “The economics of superstars.” American Economic Review,

71 (December): 845-98.

Rosen, Sherwin.and Allen R. Sanderson. 2001. “Labour markets in professional sports.”

The Economic Journal. 111 (469): F47-F68.

Rottenberg, Simon. 1956. “The baseball players’ labor market.” Journal of Political

Economy, 64 (June): 242-258.

Rottenberg, Simon. 2000. “Resource allocation and income distribution in professional

sports leagues.” Journal of Sports Economics. I (1): 11-20.

Sanderson, Allen R. and John J. Siegfried. 2003. “Thinking about competitive balance.”

Journal of Sports Economics, 4 (November): 255-279.

Scully, Gerald. W. 1974. “Pay and performance in major league baseball.” American

Economic Review, 64 (December): 915-30.

Zimbalist, Andrew. 2001. The Economics of Sport, Vols. I and II. Northampton, MA:

Edward Elgar.Publishing, Inc.

## 

## 比较联盟管制

### Helmut Dietl, Tobias Duschl, and Markus Lang，《高管薪资管制：政策制定者、股东、经理可以从体育大联盟中学到什么》，2011（3）

职业体育中的工资规制：改善竞争不均衡和防止工资恶性增长，是工资管制两大目标。（Fort 和Quirk，1995；Szymanski，2003）

第一，职业体育中的竞技竞争与经济竞争间存在区别。从竞技视角看，客队就是竞争对手；从经济视角看，双方是竞争合作者。因为，职业体育中没有一支球队能够独立生产市场产品，至少需要一个竞争对手。每支球队，需要强大的对手实现收入最大化，如。。。。

可否研究，职业体育联盟中的“双子结构”，AC与INTER，Real Marid与BC，等等。是开放性联赛的结果？封闭联赛不会导致此结构？

第二，合作特性。没有一支球队在其他球队排名下降的情况下，自己的排名上升。球队好排名与其收入多少息息相关。Whitney（1993）报告显示各队确实因为互相高价挖取球员而频临破产。Arnaut（2006），Dietl和Franck（2007），Deloitte和Touche（2009）等都指出欧洲足球俱乐部面临上述问题。

虽然有工资帽和奢侈税这些反垄断豁免的制度，但是大联盟依然被认为是利润最大化的卡特尔联盟。

1999年，NBA引入了奢侈税制度。超过工资帽的部分将会按照100%的税率缴费。

NFL和NHL都执行了“硬”工资帽制度。

1996年，MLB通过的集体议价协议，成为第一个引入奢侈税制度的联盟。

需要注意的是，不同联盟的工资帽制度，具有显著不同的异质性，如individual caps，rookie caps等[[26]](#footnote-26)。

Fort和Quirk（1995），Rosen和Sanderson（2001）认为工资帽和奢侈税能够提高联盟竞争均衡水平，因为防止富有俱乐部在挖取额外天才球员时还是会获取超高的潜在市场利润。这样使得小球队能够保留天才球员。另外，Dietl、Lang 和Rathke（2009）认为当限制大球队支出的时候，实质上提高了社会福利。Késenne（2000）工资帽制度平衡了球员间的工资收入，并且增加俱乐部利润。Dietl、Lang 和Werner（2010b）奢侈税的社会福利效应是积极的，因为奢侈税组合作用和重新分配促使联盟质量的提升。

Fort & Quirk(1995), Dobson & Goddard (2001)指出为什么有工资规制的必要？

### Andreff. 体育组织的比较经济学：北美和欧洲职业体育间的竞争与规制.2011. EJCE（European Journal of Comparative Economics）

作者将北美联赛看似“类社会主义”，而把欧洲开放联赛，看作“市场主义”。从四个角度，可以比较：1、组织；2、瓦尔拉斯模型；3、纳什均衡猜想；4、实证检验。

组织；

瓦尔拉斯模型；

纳什均衡猜想；

4、实证检验。实证检验说明了，欧洲开发联赛确实不同于北美封闭联赛。前者的球队预算约束是软的，而后者是硬的。用科尔奈的视角来看。不均衡模型更适用于欧洲联赛。

什么是比较经济学的未来？Tinbergen（1961）曾预测到社会主义和资本主义的经济界限最终会消失，并且其中一种必将替代另一种。苏联解体并没充分说明Tinbergen（1961）的预测成功。两种体制并未融合，是因为其中一种体制（苏联）中恢复了资本主义的市场经济制度。是否所有的社会主义体制倒塌和资本主义的全球化盛行就意味着比较经济学的消失？Nuti（1999）给出7条建议，“事实胜于一切。”：

1. 某些苏联型的制度还存在于如：土库曼斯坦、塔吉克斯坦、朝鲜和古巴等国家。
2. 某些国家，既不是传统的苏联式体制，也不是后资本主义国家。如，中国、越南和中、东欧的一些国家（如今已经加入到欧盟中）。另外，不久一些特殊国家的系统改革，如穆斯林国家，也将会发生（Kornaï，2006）。他总结认为，“转轨学”还远远未结束。
3. 只要有不同的体制，实际发生的还潜在的一种体制向另一种体制转轨，就会促使比较经济学的发生（就像90年代那样）；即便是在资本主义阵营中，也还是会有不同国家表现出不同的特征。
4. 即便在资本主义内部，也存在着不同于英美模式的体制，如日本、韩国等的网络版；德国的“共同决定”；诸多发展中的国家资本主义（前法国）。另外，主流经济学中已经发展出以标榜自由主义的新比较经济学分析范式，代表如：Djankov et al.(2003), Glaeser et al. (2001 & 2003), Glaeser & Shleifer (2001, 2002 & 2003), and for a criticism Andreff (2006).
5. 若从经济政策差异角度来看，也能区别出“撒切尔——里根”的政策模式与“斯坎迪纳维亚式”的固定高福利政策模式。
6. 还有一些类似于经济工程的分类，如经济制度主义，包括一些未验证的“乌托邦式”经济思想、历史比较等。Polanyi, 1944
7. 历史从未停歇：两方面的经济主义逐渐演进；从该意义上讲，马克思是第一个从历史演变角度来分析经济系统的。

作者补充到：

1. 与已经成熟的资本主义市场经济体制相比，新兴资本主义表现出不同特点， 比如金砖四国或金砖我国。

Dallago (2004)指出Econlit-listed中在1997年后，比较经济学的研究快速下降，正如Nuti中指出的2、4、6条，当前的比较经济学更多开始倾向于3（制度经济学，包含路径独立）、7（发展经济学与制度主义的结合，产生了演化经济学等）

如果8条被接受，那么现代比较经济学更倾向于拓展后社会主义的改革的形态学系统的范围、重视政策、制度和经济系统上的差异。

在研究俄罗斯经济时，Shleifer和 Treisman（2005）指出那些转轨国家正试图从经济和社会上变成“正常国家”。但Rosefielde (2005)认为到像俄罗斯那样的国家其实是“不正常的国家”，因为没有民主的、西化的和自由企业。

为了能够在比较经济学科下找到，新的研究路径。作者（Andreff 1981 to, among others,Andreff, 1989, 1996, 2001 & 2008; Andreff & Staudohar, 2000; Andreff & Szymanski, 2006;Poupaux & Andreff, 2007）用了大量的研究来研究体育经济。

封闭的北美体育与其他美国产业一样，倾向于“类社会主义”垄断规制的制度环境，更有利于雇主获得收益；开放的欧洲职业体育，由于受到竞争经济政策的影响，更具有竞争性。由于欧洲俱乐部更不会以盈利为目标，所以其预算约束通常更“软”，这也更像是在之前的计划经济（短缺经济）中分析的那样。

2两种联赛的比较：

北美联赛是封闭的，是因为其进入壁垒由特权经销权造成的；欧洲联赛是等级分层的结构，国家协会监视着联赛运行，并且国家协会常常依靠着国际协会。进入封闭联赛的唯一方式就是购买特别经销的扩展权，同时进入的球市和所在地被联盟管委会认定为是可获利的。另外，进入联盟卡特尔组织还需要被现有的联盟球队大多数所认可。竞争只能发生在同一职业体育项目的其他联赛。开放联赛中，进入依靠的是升降机，但是国家协会不允许有另外竞争联赛存在。

**升降与球队成长。**封闭联赛，球队数量和识别是固定的，但是开放联赛中球队允许升降。一支球队**（中国联赛结构）**刚开始，可以从最初级联赛中磨练，一步步升级到高级别连死中。

**球队区位与排他权。**封闭联赛中，球队可以在一个城市中享受排他权。因此，每支球队拥有垄断势力。若是一支球队在该地区内的获利能力有限，经联盟许可后，可以搬迁至更有利润空间的城市。截至2005年，在北美四大中已经有48支球队搬迁，(7 in NFL, 9 in NHL, 12 in MLB, and 20 in NBA)。开放联赛中，几乎没有这样的球队移动；若是放生，也只是在球队上——下升降时，才会发生；另外，也没有边界排他权和区域垄断权在欧洲市场中。

**两个联赛都会关注竞争均衡的问题。**封闭联赛，更加关注劳动力市场的规制问题。虽然开放联赛也注重竞争均衡，但是劳动力市场管制基本是其他政策工具的增补品。**升降级能够自动改善竞争环境**，因为弱队淘汰。其动力机制在于：球队努力避免降级，并获得更高荣誉；激烈竞争比赛的比例比封闭联赛更高。但是，从另一方面讲，经济角度，升降级又不能改善竞争均衡环境，导致联赛经济和金融差距更加分化和不均衡。实证表明，进入欧冠，球队收入能够增长20%-40%；降级到欧洲足球低级联赛，球队收入会缩水75%-80%，而升级后，收入会增加5倍多。

**封闭联赛通过严格的征募政策和球员移动政策，来获取天才劳动力市场的垄断势力。**如：保留条款制度。保留条款的废除（意味着，自由人制度的建立 Free agency），联盟又通过选秀制度来限制新人的加入。开放联赛中，1968年前，最初的保留系统基本依靠长期合约。并且在长期球员罢工斗争后，转会系统才允许球员自由签约新球队。博斯曼法案（1995）已经列出了所有限制球员移动的条约。Article 48 of the Rome Treaty 保证自由人制度和工人移动适用于所有欧洲联盟公民。关于选秀制度：北美职业球队是产业中唯一的有严格权限选择雇佣是谁的公司。球队雇主认为这样能够平衡竞争实力。球队雇佣人数也被严格限制，但是在欧洲联赛并无这样的要求。博斯曼法案对于劳动力市场的反常。激发了大量球员移动，特别是对于明星球员而言。开放联赛不得不遵守欧盟竞争政策，尽管球队管理者讨论在没有体育产业例外成功的条件下（类似北美反垄断豁免）避免管制。

封闭联赛中，球员，特别是明星球员为追逐金钱而移动是严格限制的（如NFL1960，MLB1976）。球队间转会球员通过易货贸易的方式进行，实际中球队为了同一个球员的租用而竞争的情况不会发生。（Szymanski, 2004a）开放联赛中，球员转会成本常是以货币清算，球员的租借和易货贸易的方式进行球员交换是很少发生的。

封闭联赛中，球员工作条件和薪水是通过老板和球员贸易联盟的集体谈判协议确定的。（NBA1983，NFL1994）通过了工资帽制度来限制天才球员过渡集中和维持竞争均衡。但是，在劳动力市场上，联盟依然拥有着垄断势力。另外，奢侈税作为工资帽的补充工具，同样规制着劳动力市场。开放联赛，因为博斯曼法案的存在，球员联合程度更低、集体谈判协议更不正式，工资帽几乎没有。

电视转播权的兜售是在整个联赛层面上进行的。

大多数的北美职业队并非是股份制公司（其根据股份比例浮动决定公司所有权）。NFL甚至要求股份构成比例严禁变动。这是因为俱乐部老板不希望因为外部人（持股人）的变动而引发内部人（俱乐部管理层）暴露在风险之中——也是另外一个进入障碍。开放联赛中，球队根据股份比例浮动起始于20世纪90年代。由于股份构成变动，很多球队被除名了。（Aglietta *et al.*, 2008）

封闭联赛是各支职业队的卡特尔，其目标是组织利益最大化并且使球队能够分享尽可能多的收益。当球队不能进入季后赛，目标就变成季后赛球队能够获得最大收益。开放联赛，由于升降体制原因，球队目标是胜率最大化（Sloane，1971），原因是（Késenne, 1996）假定球队拥有“平衡预算约束”。

封闭联赛中，投资天才球员仅在收益大于成本时发生。不像大球队那样，小球队缺乏利益动机去建设一支更具有竞争性的球队来实现联盟收益最大化，因此必须依靠补贴实现（(Fort & Quirk, 1995).）。Akerlof (1976)指出开放联赛中，升降级和胜率最大化促使球队必须进行军备竞赛（arms race）或准备激烈竞争（rat race）。因此，球队必须招募最好的球员提升球队相对实力（与主要对手相比），这样也更容易出现过高的球员竞标价格。问题是，这样投资天才球员是社会有效率的，仅仅在升级了球队绝对实力（而绝非仅仅是相对实力），(Lazear &Rosen, 1981)。在这种情况下，既然仅仅只有一家或一些俱乐部能够收回成本，开放联赛中的球队更面临着球员转会费和工资过高而带来的成本通胀。所有这些发生，根本原因是因为球队并不以利润最大化为基准目标。几乎所有球队在开放联赛中都面临负债的风险。

Walrasim模型能够概括么？

El Hodiri and Quirk (1971)通过瓦尔拉斯一般均衡模型刻画了利益最大化和工资承受球队的联盟特征模型。

最终结果显示，经济均衡造成了竞争不均衡。

## 

## 大型体育赛事的经济分析

### working paper，现代体育赛事经济研究综述

这一节的主要工作是将后面的分节内容进行汇总，然后成为体系。

主线：体育赛事何时开始设计经济问题？

从经济的角度来看，体育赛事的作用机制是什么？

当前理论研究的主流问题是？

随着现代体育赛事活动的数量增加以及影响范围的扩大，经济学家逐渐开始关注对于赛事经济学的分析。目前，国外研究现代体育赛事的学者越来越多，基本已形成相对完整和系统的分析方法和理论框架。这些观点和理论，有的已经被国内学者引入和应用，有些则研究环境和学术关注重点的不同，还相对陌生。因此，本文的工作重点，就是介绍目前国外主流的、前沿的现代体育赛事经济学分析优秀文献，并从中概括和归纳出现代体育赛事经济研究的观点、理论和方法。

现代体育赛事经济分析起源

1972年慕尼黑夏季奥运会后，人们开始意识到现代体育赛事的举办不仅是政治问题，还是复杂的经济问题。对于申请主办城市而言，分析出确保体育赛事顺利运转的经济因素是一件事，而评判引入体育赛事是否带来积极或消极的经济效应又是另外一件事。

对于后者，目前国内外的体育赛事研究文献中主要持有两种观点，一种是申请举办体育赛事确实促进城市的经济繁荣；而另一种相反观点是，体育赛事的举办意味着大量的财政支出，势必对城市经济发展带来沉重负担，也同时也意味着对地区经济造成的负面冲击。

现代体育赛事与经济影响

经济学家通常认为，对于相对独立的开放的城市经济而言，一次体育赛事的举办相当于就一次强有力的经济冲击。从宏观和微观层面，分别表现在以下几点：从宏观角度看，一，相对较短时间的大量外来资金或中央资金的涌入；二，大量体育场馆等基础设施的再更新或新投入建设；三，外来人口的增加。从微观角度看，首先，现代体育赛事是建立在新传媒高度发达基础上的赛事，短期、集中、重复的赛事播报，会改变地区内居民的消费行为；其次，现代体育赛事的高度商业化，意味着增加城市内的商业行为；再次，。。。。。

问题切入点不同，文章研究的侧重点就不同。从经济指标维度上看，研究基本集中在对城市的国民生产总值、经济结构、就业量等角度来分析；从时间维度来看，根据体育赛事的申办期、筹备期、举办期和赛后期的运行规律，大致归类为长期和短期影响效应；从赛事种类维度看，不同规模、不同类型的体育赛事经济效应自然不同；从研究对象维度看，有的是针对赛事本身，而有的则对于赛事主办方等等。

面对大量文献和资料时，适时的归类和总结虽然会使读者和研究人员更容易了解现有知识的发展脉络和理论体系，但不足之处也非常明显，就是会人为地、主观上的对资料进行舍取。因此，选择一个合理的文献纳入参考标准就显得极为重要。作者在归纳、取舍文献和资料过程中，应用如下标准：

第一，文章所属杂志权威性高。国内虽然有不少学者在研究该类问题，但这些研究大多浮于表明，很少能够真正贡献出有价值的信息。但也不会全部排除所有资料，毕竟真正能够结合国情的研究文献，会对研究机构以及决策部门提供理论根据和参考价值。

第二，文章所展现出的理论观点具有代表性。这所以选取该类文章是因为作者一直认为“构建科学、完整的学科理论体系，就需要能够容纳和吸收更多的学术观点。”现阶段，国内关于体育经济类教材与专著大都内容相似，缺乏创新。在制定相应体育发展政策上，往往缺少科学的理论体系作为支撑，制定出的政策较容易受到质疑，往往争议较大，难以有效落实。建立和发展科学的、具有中国特色的体育经济理论体系迫在眉睫。因此，选取更多的、具有观点代表性的文献资料，有助于对国内现有体育经济理论学科建设的资料补充。

第三，文章分析方法更为强调实证研究。目前，国外主流体育经济学的分析方法主要使用“理论+建模+实证”的规范分析框架。相比较之下，国内学者虽然对于体育经济的研究颇多，但是缺少规范的经济学方法，特别是用“理论+建模+实证”的方法来研究我国体育经济问题。这方面，国外的相关学者已经做出了突出的贡献，并且成果已经在Journal of Political Economy、Quarterly Journal of Economics、American Economic Review等顶级经济学刊物上发表，如Rottenberg（1956）、Neal（1964）、Scully（1974）等。这说明，用经济理论结合实证研究的方法研究体育问题，无论是对经济学的延伸还是体育学的拓展上，已经得到了权威学者的认可。虽然不能过分“迷信”实证工具的分析，但是将数学模型应用到体育经济领域则有助于产生更多相对科学的、有趣的结论。因此，将实证文献中所使用的数据、方法和工具概括和归纳，有助于我国体育经济理论实证分析水平的进一步提高。

### Adam·Antoniewicz，对中国体育产业的观点，

将建国后的中国经济发展归纳为标志性的几个阶段，每个阶段都有明显区别于其他阶段的经济特征和政治目标。在此基础上，将体育产业发展的趋势概括为持续改革、政治和不断加剧的贫富差距。接下来分析了挑战，分别为体育总局相互冲突的目标、法律系统和缺乏运动传统。最后，分析体育产业发展的机会。

### 杨建荣，大型体育赛事对住房资产收益率的影响分析，北体大报，2014（5）

分析大型体育赛事经济效应的基本方法：成本收益分析（短期）（Were.C；Chartrand）、宏观经济乘数分析（Molson，Rausseau等；ERA；Kwag和Kim等）；经济冲击研究等方法。

此类问题的难点：1、区分哪些经济是由自主投资和消费带来，还是由赛事举办带来；

2、常用的成本效益分析方法中的“投入——产出”核算方法，经常因为在核算旅游、税收、就业等间接影响对象，缺乏数据支持；并且“挤出效应”也难以核算。

### the Olympic effect,EJ,2011

一、文章背景

对于大型赛事举办的合理性，一般会有两种不同的观点，一种是反对，另一种是支持。

对于前者，作者在引言当中提到大型体育赛事的举办，特别是奥运会，目前经济学家通常持有怀疑的观点。其中一个主要原因是这些大型赛事的举办，意味着在基建上大量的公共支出。这种支出不仅在赛事筹办期内是造成成本负担，而且在赛事之后也意味着更多的场馆需要资金维护。

对于后者，尽管经济学家从成本收益的角度分析认为举办奥运会不是很明智的选择，但是对于人民大众和政府官员来说，自己的国家能够成功举办奥运会实在是一件值得骄傲的大事。

面对上述两种不同的观点，本文从实证和建模两个角度分别说明了它们的合理性。

从实证角度分析，通常认为举办奥运会能够刺激国家的出口。如Preuss（2004）中认为的1988年首尔奥运会改善了韩国与苏联的国际关系，从而促进了韩国制造业的出口。但是这种分析往往是“经验主义”的，缺少数据支撑。本文则使用四阶变量和matching/treatment估计方法，得到在其他条件不变下，举办一次奥运会可以为主办国增加20%以上的出口量。如果说开放带来经济增长算作提高福利的话（Lucas，2009），举办大型体育赛事带来的经济利益和福利增加是正的并且是巨大的。

另外，作者通过对比申办国和为申办成功候选国之间的数据发现，所有申请筹办奥运会的国家都会经历出口的增长。这对于那些坚持持有“高投入、高回报”观点申办奥运的学者、官员来说，或许不能再把带动贸易增加作为说服的充分理由了。

从理论角度出发，为什么对于没有申办成功奥运的国家而言，那些最终成功的主办国似乎从贸易角度而言，没有获得更多好处，却又花费更多资金申办奥运呢？作者认为其实是主办国为释放贸易自由化和更加开放的决心的“信号”而采取的高成本策略。因此作者用“信号博弈”模型来解释这一现象。在考虑为什么要选择“申办奥运”作为释放信号的方式时，作者认为通常申办奥运的城市都是主办国的首都，也就是中央政府的所在地。这些地方的政策制定者往往最有可能从贸易自由化当中获利。

### “赢者诅咒”，Andreff，2012

举办奥运会总是陷入债务危机？

从举办城市的现实来看，有一下问题需要重视？

1、事前的成本分析与事后的成本核算，出入很大。

2、为什么之前允诺的预算往往在开幕式前就消失了。

3、为什么总是开心的bid后，伴随的是巨额的税务支付。

## 

## 体育经济学科分析

### R.Todd Jewell,“sports econmics”,

体育经济分为两个分支，一个是“体育微观经济学派”，主要运用微观经济理论分析体育产业，即用经济理论来描述体育市场；另一中的主要方法是用体育的数据检验和发展微观经济学理论，Goff和Tollison（1990）称其为：“体育计量派”。两派在本质上有不同，前者主要将重心放在叙述上，从广阔的微观经济领域中寻找理论来描述体育经济，而后者从延伸的角度，从体育经济出发从而扩展微观经济学的理论。也就是说对于前者而言，并未对经济学理论进行分析，而后者则是发展和扩充了经济理论。“体育计量学派”更关注该子学科外部的容纳度。

### a content analysis of th JSE,JSE,2003

作为新兴的跨学科领域，2000年后体育经济学开始作为独立的学科蓬勃发展起来。在“the baseball player’s labor market”（Simon Rottenberg，1956）、“government and the sports business”（Roger Noll，1974）、“the market structure of sports”（Gerald Scully，1995）、“sports，jobs and taxes”（Roger Noll和Andrew Zimbalist，1997）和“hard ball：the abuse of power in pro team sports”（James Quirk和Rod Fort，1999）等几篇经典体育经济学文献发表之后，体育经济学成为跨学科领域中的重要分支。特别是Journal of sports economics（JSE）成立之后，大量该领域的研究文献数量大大增加。

识别新兴学科的研究重点和学科范围，对于学科发展和未来研究工作实现突破性进展，是一件极为有意义的事情。基于此，本文两位作者在JSE建刊始2000-2002年间公开发表的55篇文章中，按照研究问题范围、研究方法、作者情况等方面分门别类，通过使用目录分析方法分析归纳出当前体育经济学领域的研究特点、研究重点和前沿问题。

虽然在已有的权威体育经济教科书中[[27]](#footnote-27)，基本阐述了体育经济学领域中的所涉及的基本问题和主要理论根据，但是通过梳理学术期刊中文献脉络，更能够及时把握该领域中权威学者所关注研究热点和学术动态。Riffe，Lazy和Fico（1998）指出目录分析方法可以相对客观地、系统地描述、分析和梳理文献内容。作者使用目录分析方法研究文献重点，尤其对新兴学科领域的口径探索，有很大帮助。

在研究对象选取方面，作者对文献的搜集采取“同业互查”的方式，基本排除了杂志简介、社评、观点展示、特邀投稿和书评类的文章，最终选定55篇文献作为研究对象。方法层面上，作者主要运用了描述性统计的方法。在方法上作者主要使用描述性统计的方法，先将文献共分成6大类，26个子类，包括四大职业体育联赛类（NBA、NHL、NFL和MLB）、非四大职业体育类、大学体育类、参与式和球迷消费类、国际体育类（奥运会、世界杯等）以及其他类。

研究人员构成，编委：Lawrence Hadley、Anthony Krautmann和Elizabeth Gustafson；特邀独立编委：Andrew Zimbalist。参看JSE的编委！

统计结果：

体育经济研究重点：

20%集中在球队成绩和劳资问题上，12.9%在劳动力市场研究，9.4%工资歧视，9.4%管制问题。

体育产业部分：

51.8%四大职业体育联赛，包括博彩、仲裁、估价和球迷忠诚度方面。

28.2%非四大，7.1%大学体育，这些包括拳击、golf、足球、毕业率和通行标准上。

81.2%集中在男性

重点作者：

Craig Depken，Stephen Dobson，Woodrow Eckard，John Gandar , Peter Groothius, Brad Humphreys, Andrew Zimbalist, Richard Zuber.

### Roger.Noll，体育经济学发展50年，2006

2006年，以Simon Rottenberg（1956）文章发表为标准，正值体育经济学发展五十年之际，Roger.Noll回顾了过去在体育经济学术领域中的研究中心和重要发现，并展望了未来体育经济学可能拓展的方向。

以Simon Rottenberg（1956）建立起的学术领域为核心，在接下来的15年当中，学者主要围绕着“是否职业体育联赛需要免除发垄断法案（特别是针对球员市场），以增加竞技效率的必要？”这个问题展开的。这些文章包括：El-Hodiri和Quirk（1971）、Jones（1969）、Neale（1964）和Sloane（1969、1971）。

 体育经济作为独立的学术领域，其实是有争议的。因为在传统经济学体系中，自从上世纪30年代新古典微观经济学承认制度经济的地位后，几乎没有将单独的一个产业部门作为经济学科来研究的。只有很少数，如农业经济学、能源经济学等作为相对独立的学科发展。

体育经济学兴起原因也不能用产业部门的重要性来解释。以“performing arts, spectator sports,museums and related activities（表演艺术，观赏性体育，博物馆和相关产业）” （产业分类标准SIC771，美国统计局，2006，）为对象衡量该产业的增加值显示，仅仅占美国产业增加总值的0.5%都不到。而更为细化的“sports teams and clubs（运动队和俱乐部）”(SIC code 711211)作为分类对象衡量的产业增加值，仅占上级指标的23%左右。从就业方面来看，2002年，美国体育球队吸纳的劳动力仅为4万人，相比较下戏剧公司12.2万人、健身中心44.1万人、保龄球馆8.2万人、Golf球场31.1万人、音乐和演艺集团4.9万人、博物馆9.2万人、娱乐中心和主题公园11.1万人、动物食品4.7万人、蔬果灌装业5.9万人。

尽管从经济规模和就业力吸纳能力上看体育经济的重要性还有得商榷，并且其作为经济学分支还难以得到全部学者的认同，但有如下几个原因不得不正视体育经济的发展和作为一门学科来研究的必要性：

第一，体育的社会影响力远远大于其规模和就业上的经济影响力。作为产业部门，很少产业能够与体育经济部门一样与大众传媒（报纸、杂志、广播和网络等）联系如此的紧密。

第二，体育经济的发展为微观经济学在理论和实证方面提供了应用和实践的机会。包括竞争性政策制定、劳动力市场、广播权管制以及政府补贴等方面问题，都已经有很好的体育经济研究。

作者随后又将体育经济学的发展分成了几个阶段：

初始阶段1956-1971年:作者认为有6部著作开始影响经济学家转向体育经济的研究，包括Bain (1967)，Becker (1964)，Gitelman (1968)、Weintraub (1958)。另外，Andreano (1965)和Ritter (1966)也都是用社会学和历史学方法来阐述经济观点。还有一些政府的报告 也为学者提供了研究动机和实证信息。这些资料在早期对体育经济的研究起到至关重要的作用。

作者以1971年12月的Brookings Institution（布鲁金斯学会）赞助的第一次会议为标志，作为这一阶段的结束。这次会议吸引了大批当时已在体育经济领域有所研究的学者，还有球队所有者、联赛行政人员、职业球员等专业人事参加。会议所讨论的议题以及重要的学术观点大部分收录在R.Noll（1974）文集中。

首先，早期的文章主要集中在——是否球队的财务可靠性需要特殊的制度和政策来维持，特别针对职业运动员的劳动力市场分析——这一点上。当经济学家开始研究体育问题时，正处于最高水平职业球队垄断整个联赛之际，因此大部分问题集中在如何让联赛处于“竞争均衡”状态，保证每支球队都能够吸引足够多的球迷，从而保证球队的发展。争论集中在当球员市场限制缺失的情况下，最好的球队要获得统治地位必然意味着弱队就没有机会获胜，如此下去最终会导致球队缺乏吸引力，联赛最后崩溃。

其次，经济学家乐于分析球员市场和球队成绩间的关系。虽然在很多体育经济领域中存在着不同意见，但在“保护球员市场限制是不正确和自私”这一点上经济学家普遍认为是合理的。正是出于经济学家的反对，公共政策才更偏向于使球员市场自由化。

代表人物1，Rottenberg

关于体育市场的需求，通常认为一场普通地域性赛事的需求增加与是否有主场球队参加、主队质量和结果不确定性的增加、入场门票票价下降，还取决于当地的人口、收入、场馆设施条件、地方可支付的补贴资金等。Rottenberg认为球队收入方程有两个重要特点：1、每支球队收入要最大化大于0.5以上的胜负比，但是球队水平的提升可能会降低回报，甚至回报为负。2、由于其他因素会影响需求，因此市场会改变原本因球队质量而产生的收入。

关于球员的需求，Rottenberg认为球队会通过利益最大化选择球员，同时与球队对该球员对比赛能力的判断有关。最终球队获取球员在天赋的边际成本等于其边际收入时。结合上述对运动市场的分析，如果所有球队水平相等，也就是说胜负比均为0.5时，一个相对垄断的球队对明星球员的支付高于一个小市场的球队。

作者还假定球员市场是富有弹性的，但是某些队员具有更高水平并且不可替代。同时，Rottenberg同样认为所有球员会有一个“保留工资”——反映了该球员若不从事体育运动获得的最高收入——这部分收入低于从事体育运动获得的边际报酬，主要原因是因为球队名单和其他原因的限制造成。作者还认为球队对球员具有买方垄断的权利，但是需要在一个竞争市场内交易球员。

Rottenberg最终得出一个被其他学者称之为“恒定假设”的结论，在一个垄断市场还是竞争性的市场的球员在球队中的分布是一样的。其逻辑是这样的：假设A球队给出球员一个更高于其所在球队B的价格，在一个竞争性的球员市场中，球员的薪水其实在B球队的边际收入，A球队愿意支付更高的薪水是因为球员在A球队有更高的边际收入。在一个垄断的劳动力市场中，A球队愿意从B球队中愿意以低于球员在两球队间的边际收入差异的价格购买该球员。在两种情况中，对于球员而言都是从A球队到B球队，并无差异。唯一的区别就是在垄断市场中，是财富从一支球队转移到另一支球丢，但是并没有提升整个联赛的竞争性均衡。

Rottenberg将分析扩展到获取和维持运动技巧需要成本型训练的可能性上。Rottenberg认为怎样雇佣训练师的方式同样与市场规则无关。在垄断市场中，球队雇佣训练师训练球员；在竞争市场中，球员自己雇佣训练师训练。因此，类似于“科斯定理”，无论初始的为球员服务的责任方是谁（市场类型是怎样的），最终不会影响训练的数量。

Rottenberg还讨论了在垄断球员情形下，是否球队总是支付其“保留工资”，而不是根据其生产率获得收入。R认为最好的球员支付多于保留工资，是绩效工资，而非根据其他就业机会评价。R觉得是因为在最好球员和球队间，存在一个类似于双边垄断的市场结构。球队要想换掉最好的球员，必须支付一个高于其他球队的报价，而并非从低级劳动力市场中的价格。球员具备讨价还价能力，而空间就在于其“保留工资”和边际收入之间。

（那时候的联赛发展背景是，是不是正处于向国内市场拓展过程当中？而现在情形是，至少NBA在向海外市场拓展。进而考虑，在向国内市场拓展过程中，联赛或者球员市场所表现出来的经济特征是什么？？？？）最终，R表达了一个核心议题，Gary Becker（1964）中更加精炼了——那些因为压制球员薪水而获得的好处，是否由于签下更多球员而被挤出了？这种情况就好比，那些已经成功的油井获得的利润是否会因为寻找新的油井而减少？薪水压制让球队更有动力去签新球员，而这些球员有可能最终成为更有价值的球员。如果市场对于信任来说是竞争性的，当时棒球联盟就是这样，并且没有引入自由菜鸟制度，每支球队要提供一份最初工资（等于预期收益的当前贴现），也就是成为一名正式球员的工资压制减去训练成本的费用。当球队在通过那些工资压榨球员赚取利润时，那些球队也失去了相当多虽然签约但是没能提升必要联盟技巧的球员。

R虽然赞同这项提议，但是也同样担心因为联盟失去自由进入门槛而带来的限制。R的讨论在没有进一步假设的情况下是不正确的。 没有进入障碍会阻止球队通过在劳动力市场还是产品市场上引入竞争者来获取工资压制。结果，如果更多球员被训练成具有联盟水平，球员很多位置不能扩展，也就意味着球员的需求变成无弹性的。因此，R的建议不太合适。球员需求的增加与签入新球员是否会影响预期收益相关，不会影响潜在的均衡条件。也就是，新球员在签约与训练总成本等于工资压制的预期收益相等时才被雇佣，无论该球员是否会重新培养还是被卖，无论市场需求曲线是弹性的还是非弹性的。

在交易期决定交易权数量的情况下，菜鸟签约制度给了每只球队与具有独自交易权一组球员讨价还价的权利。如果竞争性工资不得不超过保留工资的条件下，这项体系能够使得球队在低于竞争均衡工资一下签约菜鸟。如签约成功的可能性对于所有球员一样，那么每个球员对于球队供给就是完全弹性的，每只球队能够无限地签约新球员，这是Becker（就是研究人力资本的？）的说法就正确。签约压制工资的好处使得每只球队签约更多的球员，而且比在新球员市场是完全竞争性情况下签约的还多。在这种情况下，每个球员加入大联盟的成功概率就会低于完全竞争市场时，同时预期的垄断利润为零。但是，如果联盟限制能够参与选秀的球员，预期收益就不会为零。然而，如果一些球员比其他人有更高的签约可能性（天才球员的供给就是非弹性的），签约一些稍差的球员就不会导致预期利润为零。

美国棒球还有一项“让渡条款（waiver rules）”——若是球员在新赛季签约后并没有按照既定的联赛层级晋升，那么要求球队能够让球员在一个协定价格下对于其他球队同样适用。也就是说，A球队签约了更多的新球员，但是不能使他们都能够在既定时间内晋升到应有的层级，那么根据“让渡条款”该球队就会失去他们。如果让渡价格低于预期的工资压制水平，该系统就减少了签约一个新球员的预期收益，因此一些球员就会被重新签约。若是从均衡角度看，让渡体系实际上增加了新球员签约的可能性，并且提升了球队的预期利润。

就像Fort（2005）中说的，许多经济学家认为R的不变性假设与科斯定理相似[[28]](#footnote-28)。经济学家有时误解科斯定理为一般性的不变性假设：市场中，资产使用效率与其最初的分布没有关系。有这样看法的经济学家，也将R的贡献是看作科斯定理的先驱，或者是特例。而最初的科斯定理远比一般不变性假设更为丰富。Coase（1960）在其文章的第一页就讨论了不变形假设的适用性法则，认为在两方可以很容易达成条件的情况下（交易成本为零），选择在严格赔偿责任和“货一出门，概不退换”（caveat emptor）之间是不相关的。在文章最后，Coase强调若是该条件成立，必须是在一定条件下（交易成本为零等）。这些条件还要有财产权的承认，而财产权利的分配需要依靠市场交易或企业并购来解决。

尽管如此，但是Fort（2005）认为R并非为科斯定理做出贡献，其主要原因是因为交易成本——Coase文章的重点，而非R的。Coase（1937）中认为公司的产生是因为在内部组织更能有效解决市场不能解决交易成本的问题，从而公司组织更为有效。经济学家将R分析的“训练”理解为是代理问题，是在科斯和R的文章都发表之后的才出现。因此，R的分析虽然有类似于科斯定理的不变性假设，但是由于没有引入代理理论中的交易成本，不能算作一般性的结论。

然而，在极端的纯垄断或完全竞争市场当中，R的结论是正确的。如果球队支付了球员的保留工资，那么球队将获得所有球员由于训练而带来的边际收入增加导致的利润。在该情况中，当训练的边际成本等于边际收益时球队会增加训练，同时球员的边际收入由于训练量的增加而提升。

正如R所说，那些水平最低层次的球员获得了高于保留工资的报酬，那是因为R引入了讨价还价的力量。假定球队支付给球员的保留工资为w，s是球员获得球队边际收入R的工资比例。假定，R=R（t，x），即：球队边际收入取决于训练+其他外生变量。总训练为t=t\*+t\*\*,t\*代表球队的支付的训练，t\*\*代表球员个人支付的训练。

（1）球员最大化其净收入：

w-t\*\*（在球员只收到保留工资情况下，即sR（t）<w）;

sR（t）-t\*\*（在球员接受球队支付的工资，并大于保留工资，即sR（t）>w）

（2）球队最大化其净收入：

R（t）-w-t\*（在球员只收到保留工资情况下，即sR（t）<w）;

（1-s）R（t）-t\*（在球员接受球队支付的工资，并大于保留工资，即sR（t）>w）

下面分情况说明最优解：

对于总训练的最优解是R（t）-t的最优，即在R’=1时。

对于球员总是获得保留工资来说，t\*\*=0，那么t=t\*。

对于球员获得高于保留工资来说，训练就成为“公共品”。根据非合作均衡得知，球员只有在sR’=1时选择训练量（t\*\*），同时球队处于（1-s）R ’=1选择训练量（t\*）。结论：总体训练量必然不是处于最优状态，即：t\*+t\*\*<t’（最优值）。例如，当s>0.5时，t\*\*小于球员在获得净收入最大化时的训练量。？？？

代表人物2，Neal

贡献在于为球队间的勾结提供了辩护。一个循环命题就是是否球队应该采取限制竞争的规则无论是在输入市场（球员、场馆）还是输出市场（广播、球队选址）上。竞争法律被认为是同一层次球队上的共谋。单一整体的说法则辩护到这些条款不是共谋，因为联盟是一个整体，球队只是他们的分支。

## 

## 体育经济计量与数据挖掘

### 《体育经济计量分析》，2013

书籍备选文章：

PART I: COMPETITIVE BALANCE  
1. Two to Tango: Optimum Competitive Balance in Professional Sports Leagues——John Vrooman  
2. Major League Baseball Attendance Time Series: League Policy Lessons——Rodney Fort and Young Hoon Lee  
PART II: PLAYER’S LABOUR MARKETS  
3. Wages, Transfers and the Variation of Team Performance in the English Premier League——Stefan Szymanski  
4. Team Wage Bills and Sporting Performance: Evidence from (Major and Minor) European Football Leagues——Bernd Frick  
5. Returns to Thuggery in the National Hockey League: The Effects of Increased Enforcement——Leo Kahane, Neil Longley and Robert Simmons  
6. Valuing the Blind Side: Pay and Performance of Offensive Linemen in the National Football League——David J. Berri, Brad R. Humphreys and Robert Simmons  
PART III: ATTENDANCE  
7. Endogeneity in Attendance Demand Models——Roger G. Noll  
8. Estimation of Temporal Variations in Fan Loyalty: Application of Multi-factor Models——Young Hoon Lee  
9. The Determinants of Football Match Attendance in Spanish Football: An Empirical Analysis——Jaume García and Plácido Rodríguez  
PART IV: ECONOMIC IMPACT  
10. Estimating Economic Impact Using Ex Post Econometric Analysis: Cautionary Tales——Robert Baumann and Victor A. Matheson  
11. Should I Wish on a Stadium? Measuring the Average Effect on the Treated——Gabriel M. Ahlfeldt and Georgios Kavetsos  
12. Spain and the FIFA World Cup 2018/2022: A Qualitative and Quantitative Analysis——José Baños and Plácido Rodríguez  
Epilogue   
Plácido Rodríguez, Stefan Késenne and Jaume García

## 

## 体育空间的经济学分析

### Alberts H，地理学课程中使用体育案例，2015

Alberts H C. Using sports examples in geography courses[J]. Journal of Geography. 2015, 114(5): 211-218.

城市地理学方面：

自从1960年，采用候选城市竞标举办OG之后，具备OG被看作是一项提高国际知名度、促进地区旅游、提升体育设施品质的全球化举措。OG同样是一次城市综合规划和加速固有项目的机会。（Pound 2004）

经济地理：

新建体育设施的经济影响、球队的城市迁移、举办国际大型体育赛事。（Matheson和Baade，2004）

### Baade，职业体育作为大都会经济发展的催化剂，1996

重要的作者：

美国在1990年代后期，经历了一段依靠体育经济、补贴职业球队刺激城市经济发展的时期。做法是通过公共募集资金新建、翻新城市核心体育设施或者通过将职业球队迁移到新的城市规划区，以带动交通设施兴建、核心商业区形成，创造新就业岗位，刺激当地经济发展。

Rosentraub却认为这些投资并未带来实质的经济发展，并且更符合理论和常识感觉。体育场馆的确能够吸引邻区以外资金，但是大部分的钱在场馆以外的环境中消散。球队老板、球员和其他建造商一般不会将场馆建造在最直接或最临近的街区。另外，一部分赞助商会拿出一部分用于当地生产和服务的资金投入到场馆建设，在经济上庞大的体育设施商业养成会挫败而非鼓励邻区的经济发展。

像Baade（1994）、Baade和Dye（1988、1990）、Quirk（1987）、Quirk和Fort（1992）、Baim（1990、1992）、Eucher（1993）以及Greco（1993）的研究中都没有发现职业对大都会区经济发展起到显著的促进作用。也就是说，上世纪90年代初期，美国学术届发起了一阵“对体育设施能够促进城市经济增长的观点”的怀疑的浪潮。

这部分声称体育场馆能够促进经济发展的研究主要依托职业球队和城市管理者授权的研究机构完成。研究方法主要采用的宏观层面分析（MSA），特别注重创造就业方面。而本文使用的微观层面研究可以看作是对宏观层面分析的一个补充。

本文研究集中关注了体育导致的直接或间接经济发展，并关注于那些获得了公共资金募集的球队所强调的经济基本原理上。

由于巨额的资金投入，补贴场馆意味着城市中其他项目的减缓或者延期，也意味着总支出和税收的负担，至少从短期来看。

补偿场馆建设税基扩张程度决定了民众扛起的额外的税收负担程度。

数据指标及其解释：1992年芝加哥的商业体育部分（SIC中的794，Commercial Sports）占所有服务类收入的1%还少。而这是一个拥有5支职业球队的城市。即使加上所有包含场馆设施的娱乐类收入，也少于2%。而服务类收入占库克城总收入的31.22%。

职业体育收入只占芝加哥的所有商业收入的39%。商业体育人均是55刀，娱乐和休闲收入是人均143刀。也就是说，对于芝加哥而言，商业球队并未提供给一个非常有力的经济支持。至少表现在人均收入的数据上。

另外，这些仅仅考虑职业体育设施经济影响力的研究，并没有考虑其他事项。枕着的问题不应该是一座新场馆是否能为该区域带来经济正效应，而应该是如果把相应的钱投入到其他设施上，是否会带来更大的效果。

因为体育场馆的确会改变地方的经济结构，所以长期的影响不一定能经得住考验。并且若是将机会成本纳入，总成本肯定会超过利润。创造的就业通常是低工资的和季节性的，如球票销售员、餐馆工人等。若地方经济长期是以该策略发展经济，则会导致低技能和季节性劳动力方面的比较优势。

事前分析与事后分析在策略上的差异，使得事后分析更可能客观地评估场馆对地区真正的经济效应。

模型第一步，评估场馆是否会造成地区经济正效应，促进活力；第二步检验地区发展策略的有效性：比较分析与其他发展策略。

### Soebbing，新奇效应，2016，US

一些小城市也会像大城市那样争先建设现代体育设施。其中一个理由是，能够带来新经济活动和提升上座率。但学术研究发现在大联赛的赛场和小联赛的棒球场虽然存在新奇效应（一段时期的较高上座率），但并不是长期的。

进入后工业化以来，发达国家由第二产业过渡到第三产业中通过提升生活质量吸引劳动力和资本投资。其中一个方式就是通过提高城市娱乐适宜度，特别是建造体育和娱乐设施。（Judd和Fainstein，1999）Hollands和Chatterton（2003，364页）中指出资本会更多地流向那些短暂和壮观（音乐会、赌场）、一次性（啤酒节、速食店）、生活功能性（乐队及其演唱会）或者虚拟性（网络、虚拟实体公园、电子游戏）商品和服务地区。一些展览馆，特别是多功能的体育场馆经常被用来作为改变城市形象和基础设施建设的催化剂。（Siefried和Zimbalist，2000；Thornley，2002；Turner和Rosentraub，2002等）。在后工业化的城市内部中，文化资产（包括体育）已经变成了竞争资本和经济发展的关键资源。（Evans和Foord，2006，151页）。另外，体育和体育设施也可用来作为重工业化都市更新的依据。

目前的研究基本定位在大城市，而更多地则是那些中小城市的有这方面需求（。。。）；目前研究都假定城市作为一个决策整体，其决策的发展方式与其规模、位置无关（Bell和Jayne，2009）。

Judd（2003，71页）中指出，“目前来看，不仅中心城区将旅游或娱乐作为发展的重要元素，郊区和更小的城镇在投资旅游和娱乐方面正扮演更为重要地角色。”————联系欧洲杯。

已有的研究中已经发现大城市存在新奇效应。最近也有研究表明，小城市也存在新奇效应，并且最初几年的高上座率产生的收入并不能负担公共债务。（Gitter和Rhoads，2014）

北美对体育设施的公共补贴

虽然很多北美场馆都归私人所有，但是政府还是会补偿大量资金。这归因为：处于垄断地位的体育联赛乐于创造出人为的特许经营权稀少性，也就是说另一方面提高了城市在竞争拥有一支大联盟职业球队上的竞争性。侧面证明了作为城市发展策略上，建造体育设施是出于防御性而非进攻性的考虑（Euchner，1999）。

【数据】Long(2013)在报告中指出，2000-2010年间，美国政府共花费了120亿美元投入到51座新设施的建造中，平均每一座就2.35亿美元，她估计这占据了所有体育设施总成本的3/4。而在小城市中，Mason等（2007）指出政府更愿意负担所有的体育设施建造成本，至于原因，应该是小联盟产生的收入不足以支撑球队老板负担巨额建设债务。

在加拿大的一个城市，7000+坐位，需要6500万加拿大元2007年，包括了1085万的文化中心与2330万的娱乐中心。而那个社区一年的家庭支付160加拿大元的纳税来资助上述三个项目。（Carey和Mason，2014）

用公共资金建设的理由：1、新场馆能够带来高上座率，并通过纳税和与上座率相关的支付带来的额外收入。这需要假定额外的游客花钱买票，当地的其他商业在享受赛事福利。某些城市有这种高上座率的收入。（Leadley和Zygmont，2006）一些报告中，总是宣称建造是合理的。

支持者认为（Pro）：经济效应（应该包括很多方面）

·新设施会带来高上座率（high attendance），带来高收入（higher revenues），并促进赛事相关商业繁荣

·吸引游客到来，促进旅游或娱乐经济发展（tourism/entertainment）

·改善城市/社区形象（city/community image）

·在与其他城市竞争中，获得比较优势（competitive advantage）

·政府税收的增加（tax）

·吸引外来投资（FDI），促进地区及周边地区的经济活力

·吸引劳动力的到来，增加就业（job）

·国际政治上的话语权

·改善本地居民（resident）的生活质量（life qulity）

反对者认为（Con）：经济效应（应该包括很多方面）

·并为显著提升上座率（特别是对小联盟而言）

·高负债（high debt）

【实证结果】

Coast和Humphrey（2005）发现MLB有8个赛季的NF，NFL有5个赛季，NBA有9个赛季。

Leadley和Zygmont（2006）认为NHL的新设施有5个赛季，1994-2003年间。

Gitter和Rhoads（2014）发现棒球小联盟中存在NF，发现与新建设施区域不相符收入回报。

邻近的影响。小城市临近人口高密度区会从中受益。因此，一个较远的距离在吸引游客和其他外来造访者时会收到影响。先前研究CHL是认为球队在较远距离会有临近好处。（Mason和Duquette，2008）。另外，小城市的新奇效应会因发关于距离的问题，而这些是在其他研究中没有呈现出来的。

建议PPP。以及可以参考实证分析，选取数据、变量；参考结果分析，查看作者分析思路；参照结果分析，梳理当前研究的关注点。

以及在写PRO和CON中，各自选取的理由。存在NF，但对于那些小城市而言，也不是用全额公共资金来建造新体育设施的理由。

### Cidell，大型基础设施在子区域经济发展中的作用，2015，JEG（写作参考）

引言部分：大型体育设施与地区（local）、区域（regional）、子区域（subregional）层面经济发展的关系是地理学家、经济学家、政策制定者等等长期关注的问题。

通常支持者认为建立大型体育设施能够带来旅游增长、创造新就业等综合利益，但反对者却指出在考虑经济发展时不能不衡量建造的成本，如巨额财政支出、噪音和交通堵塞带来生活质量下降等。因此，简单说大型体育设施对地方经济发展是积极的，就鼓吹政府大兴土木的做法是非常危险的，也毫无理性依据和缺乏科学精神。

### Baade和Dye，《体育场馆与地区发展：一个批评回顾》，QDJ（经济发展季刊），1988

体育场馆的公共补贴：公共补贴的形式有很多。据估计95%的体育专营权的经济租金来自于球队垄断和立法赋予的垄断优势（Scully，1984，反垄断政策与职业体育）。在联邦收入的税收会计规则中，存在着一些隐性补贴。

【城市所有的体育场馆】作者认为这些场馆所得的收入并不能覆盖成本。Okner（1974）认为70-71年中，城市所有的体育场馆将近3/4的成本（用于债务偿还，debt service）被忽略了，大部分收入用于覆盖可变成本（viable cost）和非债务性固定成本（non-debt-related fixed cost）。但当这些成本加上利息以及分期偿还（amortizing principle）时，收入仅能覆盖70%；若当公共场馆成本核算中加上隐性的不动产税时，收入仅能覆盖60%。Okner发现了场馆建设的高补贴率趋势，并归咎于以下因素：设计上高成本偏好、资本成本相对更重要、俱乐部更积极的讨价还价策略。

【职业体育仅占城市商业的很小比例，为什么公共资金还要支持体育场馆建设】若是公共体育场馆能够因职业体育获得利润，公共资金就被认为是使用正当的。并且，私人资本进入风险较大。私人雇主有动机去游说地方政府支持体育场馆建设。

地方政府面临实在的压力。1、若在会计账户中收入和成本方面都削减，城市就会面临财政危机。而公共资金在体育场馆这类固定资产上的投资被看作是可以带动人群从郊区到城市核心，促进经济发展。（注意美国发展体育设施的时段：正处于里根执政的后期，而里根经济政策。那是美国经济正处于一个怎样的时期。。。。？）2、专营权离开所属行政区。而且政客会在乎一支球队是否在自己手中离开该城市。

【不支持】1、高成本，纳税人反对。2、财政压力（1968-1982年间，美国里根时期采取缩减财政支出的政策）使得任何资本支出都是承受巨大监视。体育场馆被认为投资优先级低于学校、污水设施和道理。3、补贴的两极分化。俱乐部老板和球员被认为是过渡补贴的。4、球队老板高傲的态度引来方案。

【场馆的成本与收益】直接与间接的（C）和（B），可以用在Pro和Con

受益方：球队老板与建筑商。受损方：被项目取代的对象。

有趣的是：那些间接成本和收入；哪里的项目更复杂。

地方政府：（C，直接）场馆建设成本，但还应考虑相应的基础设施成本。（B，直接）租金和税收，这些可以通过上座率来度量。但是在间接的（C）和（B）越来越被地方政府重视。

周边商业实体与居民：（B）因为新场馆带来区域价值的提升，商业活动会增加。（C）交通拥挤；区域内的商业和居民区类型发展的不均衡，如间隔性的赛事导致断断续续的外来人员涌入及其配套商业和居住类型的更倾向于不稳定的类型。

难以衡量的（C）和（B）：（C）场馆覆盖行政区以外的商业和居民因建设场馆所导致的商业损失；（B）城市印象改变吸引的商业；无形（B），如球迷认同与城市自豪感等。

【区域商业乘子】文中有各类的统计。乘子的方法论：大部分估计影响类的文献中，都会将第一轮花费（地区的净流入）归因于球队或场馆活动，包括外销与替代性流入。问题是，在体育上的花费可能仅仅是原地区的已有资金的重新分配。若是花在场馆的钱是其他地区娱乐的节省呢？？？？？另外，已有研究中可能混淆了包含的利润。保守的说，仅仅看球队或球迷的花费吧；其他的还包括些推测性的利润。Bent就认为，一个棒球场对于一片地区的影响力其实与其他的娱乐设施差不多类似。

【场馆有效性的基本原理】

评估原理两种方法：1，技巧娴熟的研究员通过数据和假设来评估影响力；2，既然是预见性检验与假设那么相关，对不同城市事后性判断是不错的。

最好的场馆经济学文章是：学术型（academic）、参谋型（staff study）、纪实型（journalistic）文献的结合体。James Quirk（1987）质疑了两份促发着提交的项目评估书：建筑成本、上座率、球票价格及需求、球队场馆门票收入分享、税收补贴、利率等。都高估利润、低估成本，并将风险转移给纳税人。

Before和After的人均收入，在9大都市区。结果发现不显著或者负相关。解释为：地区就业结构bias、经济增长逆影响。因为场馆周边些低报酬的行业：餐馆工人等。质疑：政府都是补贴在了那些低技能、周期性强、低工资的就业。其他研究也显示。

【一些建议！！！】

1. 必须运营成功！总结好一些经验法则！若1年有1次2期的大集会，每期收入100万的债务，一个1亿元需要200期。而其中10%的收入要归建筑商，且仅仅考虑非排他的座位。而对于公共场馆的建筑商来说，就肯定会偏向那些排他性的座位。而用public的钱建排他性的座位合适么？
2. 尽管多功能场馆的重要性不言而喻，但不同项目在使用时务必小心。但不同的运动的最佳体验视角（sight lines）不同，而用动力座椅的成本很高、系统也不一定稳定。
3. 若城市场馆已经规划好了，要考虑建筑在地片范围内的延展性、附属性和周边的配套性等。都说涓滴效应[[29]](#footnote-29)（trickel-down effect）是场馆建造的正统理论，但实践中却是模糊的。
4. 在城市郊区建造球场的模式最小化了辅助开发的机会。环绕球场建造停车场浪费土地，并介绍了商业活动进行的可能性。不能引入商业。
5. 建设场馆的城市应该发展一套策略去影响联盟的垄断势力和球员工会。不然在分享制度下、球员罢工时城市的利益就会受损。一种可靠的办法是城市支持立法机构，保证能够在联盟内部有影响力，而不是仅仅受命于联盟的支配。
6. 城市应该鼓励场馆建设和运营的私有化。若球队投入资金到场馆或者运营中，他们就不太可能重新选址。但是可惜的是，1970-1985年间，美国22球队都发生了重新选址，政府对建设场馆的补贴似乎是慷慨的。Why？？？？可能与当时的国情有关！！！！政府应该立法规定球队在场馆建设或运营中投入资金！！！！！！！！！
7. 体育竞技部分成为市民文化！！职业球队成为城市名片！！！花费在体育职业赛事上的钱，似乎是正当的！！！球迷愿意掏腰包补贴场馆建设！！！！体育无形资产的魅力！！！！

### Henrickson，《空间竞争与公司选址策略》，EI（经济探究），2012

Spatial Competition and strategic firm relocation

策略：球队会从空间加权平均工资低的地方移动向高的地方；从低人口密度向高人口密度地区、从地人均收入向高人均收入、从低球迷忠诚度（上座率）向高忠诚度的地区移动。

本文中关于空间竞争、定价策略、选址策略上的文献综述值得借鉴。类别分为：空间竞争类型文献，（空间异质性问题），经典文献的选择；模型建立，球队成本问题的文献综述；数据选择与指标确立；模型讨论方面。

疑问集中在计量技术层面：

单位根

空间自回归

Heckman两阶段、反米尔比

结构突破点

自己论文写作中：模型的建立！！！！！！！！

### !!! Richarson，《场馆建设会创造就业和增加收入？新西兰》，NZEP（新西兰经济论文），2015（宏观变量、计量，技术借鉴）

结论是不显著的，文中很多文献已经标黄，值得看！！！！和梳理

经典文献的梳理！！！

学术界对体育场馆能够创造就业和增加收入，表示怀疑！（Kesenne，2005）

一些重要的统计数据可以用！！

新西兰：2002年的体育娱乐支出占总消费的2.2%。（Grantton和Richarson，2012）：Commonwealth Games英联邦运动会、板球、橄榄球世界杯、美洲杯游艇比赛（yachting regattas）

1997-2009花了差不多11亿NZ$在体育设施上，占总名义GDP的0.06%，其中公共部门占据了63%，差不多698.7百万NZ$。

2011年，体育娱乐估计：08/09市场价值在52亿NZ$，2.8%的GDP。（SPARC，2011），这个报告为了强调重要性，还比较了与乳制品的比重相当。参与体育运动差不多产生了122亿NZ$。

美国、澳大利亚的研究！！！（这些国家数据，可从文中的文献中找出来）

建筑方面：CH的文章重要！！两个基本问题，1、项目影响经济实体？2、用公共部门的钱建造场馆合理？

文章两方面说明：1、会产生在建筑部门的就业量；2、增加地区的实际GDP。

【文献分类】理解经济影响的研究与在场馆建造中的作用

经济影响类文章就是对同一赛事或建筑使用相同方法、多种指标，所以开始很多学术界怀疑其可靠性！

Matheson（2009）围绕着乘子及其相关假设展开批评。

Cowen（1999）在就业水平中，认为投资的乘子效应无效的，因为要素价格提升了。

Dwyer、Forsyth和Spurr（2004）讨论忽视资源限制致使经济影响分析不完整。

Hudson（2001）：应该强调场馆建成后而不是在建设过程中看看它们是如何影响地方经济发展的（就业和收入），因为任何其他的替代品都会产生类似的经济效应，而你是无法判断其合理性。

Coughlin和Mandelbaum（1991）：如城市通过提高税收募集资金，任何建议场馆建设花费上的需求效应会扩大乘数效应。若地区居民税收负担过大，对地方产品的需求就会下降。净效应中必须剔除税收负担效应（增加场馆建设支出带来的税收增加）。

SZ（2000）！！指出3个项目和赛事经济影响分析中方法论的短板：

A替代效应的存在：许多文献将赛事花销看作“新的”；对组织方、赞助方、媒体方来说，这些花销包括地方和来访两部分。地方比例越大，花销全是新的的假定就越不准；只有来访者的花销比例很多或赛事导致比原来更多的地方消费时，才对。

B地方经济的渗漏效应：不是所有产品都是当地生产的，所以不是所有收入都归因于地方的开支。Gelan（2003）越小的地方经济，旅游消费中进口品比重就越大，当与国家经济相比。

C乘数效应小：经济影响研究中所计算的地方经济影响没有想象的那么大。地方政府募集体育赛事或建筑资金，意味着中央政府对其他地区财政支持减少。这些减少的财政支出对地方经济有一个平衡效应。若花在体育上的新支出在花销中是净增加的而不是简单地从别的地方移植过来的，那么乘数效应就存在。体育的乘数效应很小，并且在乘数效应小的例子中就业创造就少。（Palmer，2002）

NZ（1997b）从公共部门募集资金视角来看，评估体育赛事和设施的有形结果应该包含（有效研究的观点）：计算公共投资带来的净收益——收入、乘数效应、消费价值、价值外部性、机会成本。

Hefner（1990）提供公共投资带来的税收收入。

Hudson（2001）和Crompton（1995）怀疑经济影响研究的可靠性。因为场馆及赛事的固有的政治属性使得其有夸大利益和低估成本的动机。（Baade和Dye，1988；NZ，1997b）（Kesenne，2005）成本收益分析就优势分析，所以即便是很周全的计算不是政策执行的理由。

【文献分类】场馆与赛事释放的利益

程度的评判：事前与事后。（Bohanon和Peconga，2003）

大部分集中在两个领域：1、检测对地方经济的有形影响；2，评估伴随而来的无形利益属性。

那些0或者负效应的实证文献：（Baade和Dye，1990；CH，1999；Lertwachara和Cochran，2007）

那些正效应的实证文献：（Gius和Johnson，2001；Nelson，2001、2002；Santo，2005）。

存在就业创造的实证文献：（baade,1996;CH,2003;Hudson,1999）

存在补偿性差异的负效应影响：（Carlino和Coulson，2004；Hamilton和kahn,1997）

NZ（1997a）认为评价利益指标在于就业及收入。最近研究认为有经济和非经济效益，包括：设施及专营权在城市复兴发展策略中的角色、场馆与职业球队带来的无形效应（社会凝聚力、大联盟城市的名片、市民骄傲）

无形利益：发现更多证据表明其重要，比想象的更存在。（FC，2009；Irani，1997；Johnson和 Whitehead，2000；Santo，2007）但这些无形利益不被经济学界所认可（meder和Leckrone，2002）SZ（2000）也反驳：因为用最小的努力程度去衡量，质疑其利益的合法性。

## 

## 行为金融与体育博彩市场

### !!!Abuzayed，体育与新兴市场：对2022世界杯的市场反映，2013（股市变量、时间序列，技术借鉴）

摘要：目的、设计/方法/路径、发现、原创/价值

【文献分类】股市价格的文献综述！！

【方法】时间序列、股市价格的计量技术借鉴！！

模型提出时，作者给出了几个原假设，来说明模型检验的基本前提是什么，逻辑上是用类似反证法！

几个原假设的设立很有技巧性！！

文章可以模仿！！！

【结论】金融市场，对大型赛事没有反映

Ritzer：2006年德国世界杯，度过组委会赚140M欧元因旅游；但是游客仅仅在德国花费了500M欧元。就业增加会有，但额外的经济增长很小。

【引文】

旅游和广告收入是主办方主要收入。

Bohlmann和Heerden（2005）：全球化更加强调FDI，特别对发展中国际。

Lee和Taylor（2005）：游客中57.7%直接或间接被2002FIFA吸引，伴随有13。5亿销售、3.05亿收入，和7.13亿增加值。有31349全时劳动力增加、1.17亿进口。

经济正影响力：Baim1992、Rosentraub1994、Baade1996、Siegfried2007等。

高成本：Woodard(2004)希腊因2004奥运会，国家经济贬值120亿美元，相对于每年5%的GDP，或许引发了希腊的经济危机！！！

本文在宣布主办后，引发的小经济的不正常市场表现，应GARCH(1)和EGARCH（1，1），检验市场波动性、和消息的不对称效应。同时检验了GCC其他国家的波动效应和非对称效应、以及溢出效应。

### Feddersen.NBA中的情绪偏误.JSE 2016

•2016.Sentiment Bias in National Basketball Associatio.JSE

越来越多的证据显示金融市场中投资者情绪会影响结果。这种情绪一般发生在金融资产实际价格与预期价格（基于现价资产的未来进入现金流的折现价值）相违背之时。一般认为来源于两方面：1、对未来结果发生概率的系统性预测偏差；2、基于预期结果发生的价值的高估，可能是基于情感上的。不管哪种情况，都是个人对未来事件的事前或事后分析的价值与基于当前获胜概率折算的价值之间产生了差别，以及博弈的非情感回应。

大部分实证结果显示体育博彩市场存在金融市场中常见的情绪偏误。（玩法：fixed odds；favorable odds；point spread。项目：欧洲足球、美式橄榄球NFL）。

相较于一般金融市场，体育博彩市场存在两个负责因素，在分析情绪偏误时候：1、Woodland和Woodland（1991）：早期文献中假定，体育市场中的庄家尝试在无论比赛结果如何的情况下去平衡单个比赛的两边赌注容量，以赚取利润。但是，Levitt（2004）挑战这一假定，认为存在行为偏误的下注者在不平衡的赌博中导致了庄家的利润增加。2、下注者的异质性掩盖了情绪偏误的证据.M和M（2011）识别了三种博彩市场的参与者：消息灵通投注者，他们基于公共知识的可用信息做出利润最大化决策；内部投注人，他们拥有庄家不知道的比赛结果信息；噪音投注者，他们随机进行投注。以随机性为例子，他们往往以任何价格投注自己喜爱的球队。这些情绪偏误的噪音投注者能够影响庄家提供的赔率或者让分，但是仅当这些人在市场存在足够比例的时候。另外，庄家会利用那些情绪偏误的投注者调整赔率（odds）或者让分（point spread），但是庄家也不能调整很多，因为消息灵通或者内部投注者会反对这些情绪偏误的赔率或者线，从而减少庄家利润。

作者发展了NBA的让分结果，显示存在偏误。Point Spread会精确预测比分（Sauer，1998），更加有效地手机信息。先前的研究发现NBA中存在放水现象（Point shaving ，实际上是非法的）（Wolfers，2006），裁判种族歧视（Larsen，2008），摆烂（tanking）（soebing和Humphreys，2013）。这些文章提供了本文的基础性研究，而这些都会影响让分（Brown和Sauer，1993b），并且显示金融市场中存在大量的情绪偏误。

本文结论：OLS固定效应，Y让分变动，X庄家对于NBA队伍人口，提供了这些球迷的最喜爱让分。这些解释是稳健的，用两种解释人口数量，相对出席率和球队全明星点数。但是Probit模型解释投注结果变动，最喜欢的让分增加了所观察球队的Covers和球队的胜利的概率，并显示，最喜爱的让分并不足够产生有利润效益的投注策略。

•文献中的体育投注情绪

Avery and Chevalier, 1999：投资者情绪可以被广泛地看作是：任何非最大化交易方式，在其他噪音交易员能够制造出外生性的动机下。他俩识别了两种情绪，意料之外的和意料之中的。意料之外的情绪，可以归因于意料之外的需求波动，这些波动导致了资产价格偏离了其正常的轨道上。而预料中的情绪是当事人先于交易前得知，“仅仅是在需求曲线上移动”。具体条件，影响博彩资产的需求曲线：动态不确定性、目光短浅的定价、市场的不理性，并定义体育博彩市场是庄家低估势力和某些情绪存在市场中程度（价格歧视），由消息灵通与不灵动的投注人构成。

Sauer（1998）体育博彩市场是“简单的金融市场。”既有结果又有结束时间，他认为博彩市场能够清晰的提供定价问题。投注的定价就表现在庄家设定的让分和赔率上。Odds投注一般出现在小比分项目上，如足球和棒球；让分一般出现在高分项目，如篮球和美式足球。Odds中，投注者选择实际比赛结果，让分则基于两队的比分差别，而非实际结果。基本假定是，庄家会平衡两侧盘口，决定赔率。庄家用输家的钱支付赢家的钱。利润来自于“抽水”即，vig。平衡盘口假定，Levitt（2004）指出了庄家可以用三条策略来设定胜负盘posting Money line和让分。L和其他作者（Paul等，2008）挑战了传统的平衡盘口假定，即庄家调整两侧赔率来最大化两侧收入，而改为：无论比赛结果和“剥削投注者偏误”，庄家都会在比赛选定位置。因此，庄家必须小心不去调整胜负盘和让分盘太多，以至于不能剥削投注者，并且庄家会在比赛中承担高风险。由于庄家承担太多风险去剥削投注者，信息灵通投注人会与这些偏误反向投注大量钱。正如Gander说，信息充分的贸易人会在庄家开盘时影响盘口，正如在关闭前会影响让分走向一样。信息充分的投注者投入大量资金，能够导致庄家大损失，并且威胁博彩经营。因此，庄家就必须识别出那些投资者的偏误，而这些偏误是庄家原本剥削获得利润或者平衡两边盘口。

BS识别了一些基本影响让步和胜负盘的因素，如投资偏误。这些因素都是产生投注者情绪的来源（也就是作者，把行为上升到了心理因素）早期研究关注的是市场效率问题（Sauer，2005），特别是记录偏好或者大笔赌注的存在。

实证结果：

•GT（1991）分析NFL和校园橄榄球中的让分盘存在显著的主队偏好。横跨时间，市场显示在让分盘中信息有效，也更容易预测比赛结果。

•VS（1999）：NFL 子比赛MNF（周一晚）和季后赛中投注主队是可获利的策略。

•K（2000）在欧洲足球中，庄家会估计拉低赔率（那些被认为是有偏好的球队）以利用有偏好的投注者（错误计算了偏好球队的力量）。

•其他：Woodlan and Woodland, 1994, 2001; Paul and Weinbach, 2005：发现偏误与某些因素相关，如uderdogs和主场underdogs（专指那些顶级联赛中的常规弱旅，其实也可能是被低估的球队）。有文章指出，投资underdogs可以获得超额利润。

•有些文章在市场效率假定下，检验了投资者偏误。

•C（1989），“热手”对让分的影响。“热手”指投注者误认为某些事件的随机性，如球队的连胜或者连负。他假定，连胜会使得庄家设定的让分分差更高，连负使得庄家设定的让分分差更小。结果验证了这两个假设。因此，让分的变动不足以让投注者形成有利的投注策略。BS1993a批判了这些结果，认为他的结论是基于错误前提，即热手是虚构的。BS认为热手是真实的，连续胜负会影响庄家的让分分差设定，认为广大的投注者确实在连胜球队上过渡押注了。最近了A2011检验了让分分差的动量（momentum），发现动量并不是一个自然变动的因素，投注者确实过度估计了动量效应，这样投注市场仍然是有效的。====》检验市场有效的逻辑是什么？？？？

NBA确实是一个证明情绪偏误确实存在的热点领域。SH2013评估了Tanking效应，tanking（摆烂）在一个球队不可能进入季后赛，而在剩余常规赛中不努力比赛。结果认为庄家会让分分差从1调整到4，当摆烂被认为在常规赛会发生的情况下。L2008调查了裁判的种族导致的投注市场的偏误，并支持假定。I2012NBA的种族偏误，集中调查了球队的种族构成。I2012的前提设定的考量想法是，庄家和投注大众相信黑人球员会好于白人球员，也就是说当球队构成中黑人比例高于其对手时，让分分差会有偏误。

当下流行热门球队或者个人同样会影响投注决策和庄家设定的赔率。FS2008就定义了，这种情绪偏误是“根据是否投注于一个迷人球队，而得到的差异投注回报率”.F1999，在政治预测市场中，候选人政党会购买“分享”。AC1999发现，投注人会更多购买媒体中能看到的比赛。S2003检验了NYC中 非法投注，发现博彩者更可能投注当地球队，如NYY，当地非法庄家在当地球队中开价更高。

足球中，欧洲庄家同样存在投注情绪，表现在某些对或国家的知名度上。FS2008，发现西班牙和苏格兰足球联赛中存在。使用每支球队的前一赛季与当赛季平均上座率的差别，作为情绪的衡量，发现胜负赔率会对一支更高知名度的球队偏好。英格兰联赛中，F2011支持了FS的结论，另外检验了投资情绪在工作日与周末比赛间的区别，显示周末比赛会开出更好的赔率。他认为是临时的投注人影响了赔率。BK检验了国家间俱乐部比赛，同样发现投资情绪，解释为感知偏误（perception bias）所致，投注者会投注在自己国家赢，忠诚偏误（loyalty bias）投注人对国家的忠诚。

因此，庄家必须要识别出各种的偏误，从而设置赔率。近期的研究结果显示，庄家会利用这些偏误（统称为投资情绪）。研究中识别出了多种产生情绪偏误的原因，如偏好、underdog、热手现象、球队知名度等。

让分分差或者赔率可以解释为投注市场的价格。作为解释价格变动的自变量，必须识别出那些市场中与投注人情绪相关的变量，AC用的是专家观点、前一年的成绩以及认同附属作为代理变量；FS用主场前一赛季与当前赛季平均上座率的差分作为变量；知名度用前一赛季两球队主场上座率之差，与FS相似。

让分使用方法是OLS；将因变量分为两类1（若投注球队被支付）和0，使用probit。两类模型中都有情绪偏误的proxy。若是庄家相信这类投注者存在，或者投注者带有情绪投注，那么参数应该是显著的。

DATA：？？

ESPN，Basket Reference=比赛与球场数据，

让分在Las Vegas online

ODDS是RG计算

### !!!Sauer.体育博彩经济学.JEL 1998

作者研究此为源于：

1. 为什么一个市场平均收益是负的，还有很多人加入？
2. 市场中的价格（如胜负赔率或者）是不是与信息充分的代理人博弈均衡结果一致？

引用“WM”假设，认为每个个体都因为能充分的比较市场中的其他个体并使得其做出集团的、有意义的风险行为调查。因此，我们就能够利用总体数据对行为偏好特征进行刻画，并总结出基本的特征化事实。但是，许多结果并不能从上述方法中得出。

有效市场假设，被证明是灵活的实证工具。既然在博彩市场中，有效性意味着投注人的预期收益是小于等于0的；即，它否认了有可获得收益机会的存在（自己补充，因为有效市场意味着可以对结果进行预测，当博彩市场可以预测时，那么变不会有交易发生，也就没有利润。正如奈特，利润来自与不确定性，风险是可以转嫁的，不确定性与风险【是事件发生的概率】有着本质区别。）

已有证据显示，体育博彩是有效率的市场，其价格是能够预测得到的。但是，也有例外。这些例外常常强调了市场中的信息在不同代理人身上的差异性，如有信息充分的人和信息不充分的人。不幸的是，博彩市场形成的价格来源于不同渠道，总体上稀缺的。资产定价模型假定代理人有同一信息与同一偏好，但显然博彩市场不是这样。

博彩市场模型强多了信息多样性、异质性的代理人和交易成本==》Favorite-long shot bias，x

### Durham.投注行为与博彩市场（美国大学生）.Paper.2003

非理性投资行为与资产定价间关系的争论持续了很久。凯恩斯认为一类非理性行为（名义上、推测）会导致错误定价。弗里德曼则认为理性套利者的存在能够使得那些因为非理性交易者产生的错误定价重新回到正确位置。

·用体育投注市场检验有效性与理性行为

有限活跃资产、与证券市场相似性、数据容易获得，体育投注市场容易检验市场有效性与理性行为。此类研究开始于Pankoff（1968）和Vegin与Scriabin（1978）。

与体育博彩市场不同是，证券市场检验有效性实质上是一个联合检验，即是否资产价格偏离了其基本价值；是否资产价格被正确估计了。证券市场的资产价格是基于对一系列不可预知的事件发生以及不可预知的时间跨度的预期而产生的。

体育博彩市场的优势在于其资产价值依赖于明确的事件发生以及有限的生命周期。另外，与证券市场相似的是都存在套利者与信息充分者在市场中，职业投注者尝试抓出任何机会。股票价格与让分都存在大量的信息内涵。因此，市场中有很多分析师去解读信息内涵。庄家的特点也很相似。

·投注与庄家

赢家获得：或者****

输家获得：0

庄家：作者认为现如今的庄家采取合作的态度，其目标函数为风险规避的。过去的庄家，通常采取不平衡的投资策略，在一场比赛中会重注个别球队，因此其财富状况与比赛结果高度相关。现如今，风险规避的庄家更类似于在市场中提供公共产品，获取事后利润（ex post）。当前，庄家会尽量更少地使其财富与比赛结果相关，并且尽量独立于比赛。

开放让分：在体育手册中首次公布让分，提前六天于比赛日。不同投注者进入市场，选择让分，最终的资金分布决定了让分的变化。

关闭让分：在比赛开球前关闭。

让分：与证券市场中的股票价格类似。在完美理性预期的情况下，让分代表了在有效信息集合下的比赛结果预期。若存在不理性投注者，让分就会偏离比赛结果分布概率分布的中位数（median of the game’s distribution of possible outcomes）。

·附录：投资者情绪（Baker, Malcolm, andJeffrey Wurgler. "Investor sentiment and the cross-section of stock returns." The Journalof Finance 61.4 (2006)）

传统资产定价理论认为资产价格是预期未来现金流的折现值，不同资产的回报率差异仅仅源自不同资产与系统风险相关性的差异。即使部分投资者有非理性的表现，但其他理性投资者很快就会发现套利机会，通过套利迅速消除定价误差。（弗里德曼一派）

投资者有非理性行为，而且现实生活中存在套利摩擦，导致定价误差。金融历史记录也表明，投资者情绪波动可能导致系统性的定价误差。Baker和Wurgler（2004）就主要验证了上述逻辑，研究了投资者情绪对不同股票回报率差异的影响。

为什么某一类股票的定价受投资者情绪影响更大呢？主要有两个渠道，第一，上市时间短、市值小、股价波动大、未盈利、未分红、处于财务困境或快速成长的公司，未来不确定性大，投资者观点分歧大，更容易受投资者情绪影响；第二，这些公司的套利难度也更大，一方面，这类股票的个体风险（idiosyncratic risk）较高，套利者须承担更多风险，另一方面，这类股票的交易成本也更高。

投资者情绪指数。该指数包括六个子指标，在以往的文献中都曾用作投资者情绪的代理指标：1，封闭基金折价率，封闭基金净值与市价之比（Zweig, 1973; Lee etal., 1991）；2，纽交所换手率（Baker and Stein, 2004）；3，IPO数量；4，新上市股票第一个交易日的回报率（Stigler, 1964; Ritter,1991）；5，股权融资在外部融资中所占比例；6，分红的股票与不分红股票的平均账面市值比之差(Bakerand Wurgler,2004)。

本文按各种股票特征因子对股票排序并分组，组内等值加权，组成不同的资产组合。股票特征因素主要包括公司市值、上市时间、股价波动率、公司利润率、股息率、账面市值比、营业收入增长率、资产负债率.

作者获取了投资情绪的时间序列，按各种股票特征因子对股票排序并分组，组内等值加权，组成不同的资产组合。作者想看组合后的股票的回报率与投资情绪间的相关性。

组合之后，作者发现：投资者情绪高涨时，在此后一年内，上市时间短、回报率波动大、未盈利、未分红的股票回报率较低。而在投资者情绪低落时，则相反，这些股票回报率较高。这样就很难将股票回报率的规律归因于风险因素。

文献中经常以营业收入增长率、外部融资、账面市值比等指标测度公司增长或财务状况。以营业收入增长率为例，营业收入增长最快的公司更可能是飞速发展的新兴行业公司，而营业收入快速下降的公司很可能会陷入财务困境。处于这两个极端的公司未来不确定性更大，投资者观点分歧更大，更难于定价。而营业收入增长率中等的公司更可能是稳定、缓慢增长的公司，其股票定价受投资者情绪的影响更小。而本文按这些指标对股票排序、分组之后，发现在投资者情绪高涨的时期，接下来一年，处于两个极端的股票回报率低于平均，而投资者情绪低落时，极端的股票回报率高于平均。中间的股票回报率受投资者情绪影响较小。

检验投资者情绪对投资组合回报率的预测能力。如果我们构建投资组合，买入受投资者情绪影响较大的股票（如上市时间短、回报率波动大、未盈利、未分红、营业收入增长率最高或最低、外部融资增长最高或最低），卖出受投资者情绪影响较小的股票，则该投资组合的回报率应与上一期投资者情绪负相关。本文也控制了Fama-French三因子（市场回报率、小股票相对大股票的超额回报率、高BM股票相对低BM股票的超额回报率）

结论！！！在投资者情绪高涨的时期之后，易受情绪影响的股票回报率较低（可能是由于在投资者高涨时期，这些股票估值过高，此后市场逐步回调），而投资者情绪低落的时期之后，易受情绪影响的股票回报率较高。

·博彩市场中投资情绪

在体育投注市场中，情绪代表非利益最大化的投注方式，并且这种投注方式归因于一些具有外生性特征的比赛。为了明确什么是情绪化投注，必须是基于那些不能提供预算比赛结果的信息因素。

投注情绪可分为意料以外与意料之内两种。意料外的是投注期间并未预测到让分。意料内的是在让分确定后可以预期的。这里情绪可以预测，带有不确定性，通过使用一些可以观测到的变量识别。

在理性预期框架下，没人表现出情绪化，让分在任何时候（at any instant）总是无偏地表现为比赛实际结果的估计量。让分也会随着周内的比赛相关信息而变动，投注者根据变动重新投注，庄家调整让分平衡到新水平。若存在一小撮情绪投注者，让分就会成为比赛结果预期的有偏估计量，即使没有新的信息出现或者情绪化投注是意料之内的。

意料外的情绪投注：发生在没能预期到庄家公布的让分时候。例如，这类情绪与专家预期相关。基于专家观点的交易被定义为情绪投注，仅仅当专家观点与事实比赛结果相关的信息集无关时发生。若投注者采纳了上述观点，表明投注者错认为了那些专家建议是信息可靠地，事实上它们是噪声（noise）。该假设背后的逻辑是：意料外的情绪能够直接影响让分。这是因为：若庄家意识到不平衡的资金分配（源自于意料外情绪的那部分），他们就会重新修正让分，就像是因资金不平衡源于新的相关信息出现时那样修正让分。

意料内情绪：这部分情绪能够先于让分公布日期被识别，并引起接下来的让分变动。即使某些投注者在某场比赛是情绪化的且是意料内的，让分仍然会在接下来一周内没有新信息出现的情况下变动。该假设是：意料外情绪影响让分并不是太争议，但意料内情绪影响就必须以来某些条件：AV（1999）发展了必要性条件，解释了为何意料内情绪会影响让分。

——事前不确定性围绕着各类情绪。意料内情绪中，庄家会首先提出一个初始让分（然而其并不能准确地反映比赛结果），会平衡接下来的赌资分布。当让分公布时，某些不确定性会存在于情绪化投注的预期序列中。若 实际序列与庄家预期（那些意料内）序列不同，庄家就会通过调整让分使其重新作用。既然没有原因解释为什么庄家总是持续地低估或高估情绪化投注，该解释并未对接下来一周内让分变动提供清楚的方向性预期。

——情绪与理性比例在一周内的变动。庄家下一步考虑的是情绪化投注进入接下来一周投注市场的分布。某种程度上，情绪化投注人倾向在一周中的某一个时间点进入投注，因此情绪化投注行为的时间就有分差的内涵。AV（1999）假设，情绪化投注人倾向在一周的后期进入市场，这样会改变市场中情绪与理性投注者比例。若市场组成如假设那样的确变动了，庄家就会再次调整让分，以抵制情绪投足的偏好，从而更有效地抵制情绪投注人的价格歧视。

——不理性的庄家“知识的诅咒”。庄家会因为“知识的诅咒”（C，L，W，1989）受损。一旦设置了一场比赛的公开让分，管理者就不能从情绪投注人的非实质性信息集合中分离出自己的实质性信息集合。若管理者遭受了上述的损害，庄家可能就低估了情绪化投注带来的一致性偏误。这样，当情绪化投注大于意料内投注时候，庄家就被迫要动态更新让分。“知识的诅咒”解释的是意料内的情绪如何导致了接下来一周内的让分变动，一周内的变动总是会朝着情绪上的流行球队方向变动。

·AC（1999）的研究

检验了NFL让分在intra-weeks中变动，强调了类似于证券市场中情绪的多种可能来源，如投注者轻信了专家的建议、投注者相信“热手”（hot hand）。（Camerer，1989，第一次说明）。他们假定，情绪化投注者会在后期进入市场，导致让分变动。他们发现，情绪变量能够解释让分变动，既与噪音投注者（那些系统性将预期结果偏离让分的人）的存在又与信息充分投注者（进入市场并能纠正因情绪扰动导致的错误让分）的存在相关。

情绪投注存在，就会导致获利的投资策略。AC检验了多种的“反情绪”投注策略，并假定这些策略之所以能够获利是因为情绪的存在。他们认为与情绪上的流行球队进行投反注会获利。

·校园博彩市场

将AC研究延伸到校园是合理的。因为理应当校园的情绪更大。Root（1989）校园投注额外会面临着 “忠诚度或情感附属”的问题。（这些可能在职业体育中不存在）。

Dare和MacDonald（1996）说明每场比赛的有效信息集而言，职业联赛应该更大。第一，一个原因是法规限制，大学不必公布球员状态、伤病或学术排名。第二，另一原因是，媒体不会覆盖全部116支校园球队，而NFL仅仅36支。每赛季600+的比赛是NFL250场比赛的2.4倍。第三，球员流动在大学更为常见，增加信息搜集的难度。第四，球队能力差异更大，导致每场比赛的比分方差更大。

··变量定义

A类：初始让分、关闭让分和让分变动

让分代表了比赛结果的预期，让分变动仅仅是主队与客队的分差。让分分差变大表示主队更被看好或客队更被看弱。本文的兴趣所在就在于用投资情绪解释让分变动。

随后是让分变动的统计描述！与AC研究做比较。

B类：比赛结果与结果与让分的不一致

比赛结果：是实际的比赛分差。若心仪强队的实际分差大于让分，说明强队就cover了让分；若心仪弱队输的比分少于让分，就说明弱队cover让分。作者将结果与最终让分的定义为一个变量，OUTCOME\_ATS，为1、0和-1，分别表示主队（注意不是心仪球队）是否cover了让分，1是cover、0表示打平、-1表示没有cover让分。

C类：意料外情绪-专家意见

作者搜索了两个独立专家：是因为他们满足条件。他们都是提前于让分公布的1到2天，来公布自己的预测。（资料来自于 Sagarin Ratings），USA today。是两种不同的预测方式。

D类：意料内情绪

作者检验两类意料内情绪，是AC最早研究过的。热手和球队威望（知名度）。热手，1-2场的滞后与让分不一致的表现，和与让分不一致的当前连胜程度。威望变量，一般表示球队获得的曝光度：有高曝光的发布会，连续的胜利发布标题等。投注者或许会过度反应，当低估了某些能够评估球队能力的基本变量时。

球迷活跃度，额外的衡量一般情绪。该变量就广泛地涵盖了上述多种威望。

以上变量会对每场比赛主客队分别采集，解释可能出现的情绪差异。

D1——热手效应

那些情绪化的投注人，倾向过度强调了球队近期的胜利或失败。一个能够衡量近期表现的，AC，是球队如何面对关闭让分的程度。具体到一场比赛的每支球队，是否该球队最近两次比赛cover了让分，HLAG1、HLAG2、ALAG1、ALAG2。

另一个，连胜或连败记录。违反让分或者遵循让分的连续态势。投注者会误认为这些态势会影响了当前比赛的势头。HSTRK表示，主队连胜态势，（连续几场比赛都cover了让分）。ASTRK，表示客队的连胜态势。

D2——威望

用发布会来看威望，作者将所有的NCAA联盟分类了。HPC和APC是dummy变量，表示是否主客队参与联盟。

AC认为，球队经常是第一名的是吸引情绪投注者的。情绪投注人会尽量避免投那些经常最后一名的球队。

是否被邀请参加某些重要比赛，如bowl game。也是情绪化投注人的关注。

所有的威望变量都是二项dummy变量。

D3——球迷活跃度

Street&Smith’s Sports Business Journal中调查了9大区域的球迷支持者，并从中找出10个最流行的球队。因为这个变量可能潜在地威望变量，可能会包含一些不可识别的信息。每场比赛的双方都有HAVID和AAVID。

·意料内情绪变量与AC的比较

AC文章中计算了主队与客队Value的之差，而作者是将主队与客队的变量分别放入回归项。这是为了能够尽量识别出变量的在主队与客队间的非对称效应（asymmetric effects）

·回归结果——预料外

·回归结果——意料内

### !!!Kris Mosurski.通过统计模型建立可获利的足球投注策略，2003左右

•足球联赛的结构

为什么要考虑上述问题是因为简化和数据使用的需要。杯赛或者国际比赛的问题是参与人的变动性和缺乏持续数据。联赛好处是有主客场，这样可以提出主场优势因素。仅仅关注那些双循环，因为关注人数多和简易性。

球队能力的变动取决于：伤病、转会、停赛、动机等。因此一场比赛的胜负决定因素非常多。

•足球投注

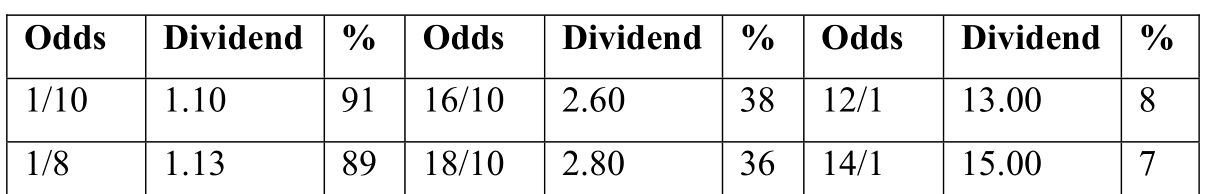
1、Pari-mutuel betting（派利分成）：庄家拿走一定钱后，其余的赢家平分。类似于Tote。赔率是纯粹的投注总盘（betting volume）的函数，因此庄家是安全的。处于某些比赛的数量的考虑，投注者需要对一场比赛做出一个或多个选择。定义主队赢为1，客队赢为2，平为X，因此一场比赛的总彩池与1X2是同义的。在一系列的12比赛中，投注人需要预测对10场以上的比赛结果才能获得回报。这是最传统的投注方式。对于职业玩家来说，这并不刺激，因为具有较低的回报率。某些猜分或者预测冠军结果的玩法是基于上述衍生的。

2、fixed odds betting（固定赔率）：发展很快，是因为通常其回报是分总奖池玩法回报的1倍左右。庄家对每个结果给出赔率，投注人进行选择，如下。



若投注人投利物浦100元，若对的话，回报200元，净赚100元。否则失去所有。

在大不列颠和爱尔兰，赔率的形式为x/y，表示每投2元赢得1元。在欧洲大陆其他地区，常见的赔率表示为，用x除以y然后加1，为1+x/y（divident）。



网络时代，庄家在赛前根据奖池随时调整赔率，保持流向平衡。其他类似固定赔率的玩法，如猜分、第一个进球时间、半场或全场结果与赛末冠军。

3、Asian Handicap（亚洲盘），是spread betting??。庄家预测优势（一般是分差）。这样，一般就不会有平局出现在亚盘中。个人感觉是，亚盘会让投注者有更好的赢利机会。因为你可以投注一个球队，即便它不能赢得比赛。对于亚盘而言，具体的回报规则由庄家来制定，正如，并不是所有庄家都会提供上述玩法。作者给出了3种玩法。

4、比较。亚盘：剔除了平局；可以损失一半的本金；可以滚球；当进行复合比赛时，可供选择的结果数量减少。固赔：有很多庄家可以选择；有可能选到安全的比赛，积累bet；更容易找到有价值的投注，仅仅预测了胜负平，而非亚盘还要预测比分。

5、点差投注spread betting。最早出现是因为其他排队太长。基本观点是投注越大回报越高。基于一些事件，如角球数、总进球等。例如：庄家给出的总比分赔率让分是2.1-2.4。玩家既可以买2.4也可以在2.1卖出。假设最终比分为1比1。假设玩家在2.1时卖出商品，他10元本金获得再获得10。若玩家在2.4时买入，最终会损失40。重要的是，你要在赔率高点时买，赔率最低点时卖。这与股票市场类似。玩家的目标是预测趋势，有点像FTSE100的玩法。金融的点差相对于传统的证券市场是免税的，包括了现金、贵金属和债券期货市场。另一特点是，是可以实时滚球玩。缺点是：需要大量保证金、复杂的注册流程，因此提供点差投注的公司是被FSA金融服务法案所规制。因此，这种玩法并不是针对那些偶然的玩家，他需要能承受一定风险，因为潜在地风险无限制。需要了解整个系统是如何运转的，才能进入市场。City index、IG index和Sport index

6、P2P投注。。。

•投注问题

玩家可以识别出哪些赔率是没有正确反映比赛结果的，从而所谓的“赌客劣势”（house advantage）就会小一些。

## 

## 一些新主题

### 动态竞争模型

·2009.Grossmann.(WP)CRSA

Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model

Investment Behaviour in a Two-Period Contest Model

在写动态模型之前，要了解为什么要进一步研究动态模型，以及其主要解决的问题。

### 市场效率SMF

### 赛事承办 CON与PRO

### 体育专营权

### 联盟领袖行为

Leadership behavior

Leader behaviour and the natural resource curse

# 中文著作

（探究现代体育的特征）

## 阿伦•古特曼,《从仪式到记录》

### 现代体育的本质

·第7页——体育的非功利性体现

·第8页——西方体育发展与中国、西方传统体育的 不同

独立于国家或政府的，自发的自下而上的发展；同时又彻底拜托了需要依附于其他社会生活活动的传统。

·第9页——体育从西方传入中国，遵循一般强势文化传入的规律，即首先被精英阶层所接受，进而由上到下的推动发展。

·第11页——中国文化气候对西方体育传入后的影响因素主要在于亮点，一是人们对占主流地位的体育活动的评价及选择；二是在人们的普世价值评价体系中体育运动所在的位置。

·第13页：关于工具理性体育价值观和人文理性体育价值观。

## 王五一,《博彩经济学》，2010

### 导言

·第9页——研究赌博行为是一般围绕“消费行为”或者“投资行为”两种观点展开，前者是消遣娱乐；后者是投资发财。两者必备其一。实际上，赌场内的赌博行为无论从时间还是空间上，都是不是人们进行赌博活动的唯一领域。人类从事赌博活动的历史远远长于赌场的历史。抓阄是人类赌博史上一种颇具经济价值的赌博活动，从该活动就看到了赌博的本质——既不是消费也不是投资，而是一种能够竞争方式，是人类诸多决胜负方式中的一种。但今天我们看到的赌客行为特征，或是消费、或是投资，都是从其更本质特征的衍生。

赌客具有理性人特征；赌场是从赌客对赌中居间抽头而谋利的企业。

抽头与预期价值。

### 第一章

赌博定义《Beating the odds》——以任何方式对注码展开竞争；以钱或者有价物对不确定性进行冒险；在一个碰运气的游戏中，用钱或有价物进行冒险。

对不确定的结果作为预测判断，并抵押钱为自己的决策承担后果。

1. 主动选择。意味着是行动者自找的事情，非干不可事不是赌博。
2. 必须有投入、有风险。

但法学家定义，确定是不是赌博行为要看活动中的技术成分还是运气成分比重。

社会行为。

所以，要素：赌注；对手；运气。三者缺一不可。

· 理性消费人

“赌博是消费”的论证：经济学家肯定其正面价值，要肯定证明价值逻辑上就肯定其是人类的正当需求质疑。

满足消费需求是合理的，可以被看作为是休闲服务业。

满足投资需求不合理，因为赌博是唯一的预期收益率为负值的投资活动。（因为赌场有抽水）

· 高利贷的赌客是理性的么？

作者将赌客分成了，自费、借贷两种类型。自费是理性的不难解释。那借贷的呢？

因为有“瘾”的存在，赌博消费的边际效用是递增的。导致赌博的需求价格曲线是消费量越大，需求价格越高。赌客接受高利贷，是因为一笔新赌资进来所创造的效用，大大高于初始赌资带来的效用。 参见Gary Becker（1988）

· 如何区分“场客对赌”VS“客客对赌”

1. 赌客轮流坐庄，一定是客客对赌；赌客输给赌场的，赢也是赢赌场的，是场客对赌。
2. 设置最高红线。凡是设置最高红线的一定是“场客对赌”；无最高红线的，是“客客对赌”。赌球公司是会设置暗线。当发现有大笔购彩额在短时间内涌向一支球队，导致赔率失衡时，赌球公司会有意识放慢这笔购彩额的交易速度，用磨洋工的方式设置红线。（那体育博彩，是“场客对赌”？）
3. 看赔率设定与赌客下注先后顺序。赌客先下注，赌场根据赌客下注情况再确定赔率的结构和比率，这是“客客对赌”，赌场无风险。Ex：Puri-Mutuel。

客客对赌的，赌场不参与赌博，只是居间抽头。

·将场客对赌转变为客客对赌！好处是，赌场不承担风险。

步骤：

1. 搞清输赢概率。
2. 找到“平赔率”（true odds）。若是按照这个赔率给赢钱的赌客，将会使游戏变为“50：50”，即赌场与赌客在游戏中处于零优势。赌场无钱可赚。用赌客预期收益为0的公式计算。
3. 确定赔率。
4. 设置限红（最高与最低）。

其实，游戏设计者通过赔率的设置让赌场拥有优势，再通过限红的方式，避免赌场与赌客直接进行赌博。

直接赌博对赌场的风险是：每次小赌使得赌场的经营上入不敷出；各别的豪赌，使得赌场败给不确定性。

限红：因赌场规模而定，因经营季节而定，而赛事影响力而定。大赌场限红高，贵宾厅限红高，周末限红高，节日限红高等。

·赌揽（betting system）。是赌客使用一种持续的下注策略（betting strategy），获得稳定收益。但赌揽解决不了：赌场优势和提升特定时点上赌场输钱的经营风险（volatility）的两个问题。赌场担心是一笔的豪赌，这样通过限红已经解决。

### 第二章

4种常见的指标：胜负概率、赔率、庄家优势、储留率。

储留率：赌场毛收入/赌客换码额。是事后统计结果，与时间有关。

另外一个是，贵宾博彩中的转码收益率。

赌客劣势=（平赔率-实际赔率）\*胜率

=（理论赔付-下注成本）/下注成本

赌客劣势一般由赌场事先设定好，根据再设计相应的赔率；也是每一轮下注的预期收益；是庄家收入之本。

价格：卖家的边际成本决定；买家的边际效用决定。是达成交易的费用。

Hannum和Cabbot（2005）



是净赔付额（负的赔付额，一般是下注额；正的赔付额，是）；是i标的下注额；是i标的的胜率。

· Pari-Mutuel的定价原理

定义：每个可供下注的标的（如一匹马）设置成一个个独立的彩池；等赌客完成各标的的投注后，再以各彩池（pool）实际收到的注码额（pool volume）为权重，以“多投少赔”的原则制定实际赔率。



这类属于“非随机性事件”。因为竞赛开始前，预期结果、一方的胜率

等无法用明确的概率函数来进行计算。只能做一些技术性的分析，赌客、庄家都可以做。在该规则下，庄家成功地将自己的风险避开。

· 体育博彩的定价原理

可以用Pari-Mutuel进行定价，但这样的化就太没技术含量、没有诱惑力。因此，遵循“技术为主，概率为辅”的定价机制。

开盘：双方技术实力、竞技状态、内外环境等诸多因素，是开盘的基础。因此，分为开盘手（oddsmaker）和操盘手（bookmaker）两类。前者，负责根据各类信息制定开盘时的赔率（包含平赔率）以及；后者，根据开出的赔率盘口，敛注营赌，根据下注调整盘口，规避风险。

三大类；亚洲让球、欧洲赔率和美国让线。

线（money lines）

赔率的中英描述：如押1赔2，表示投注1元得到2元，净赚1元；英文为2 for 1。

美国让线表述：

强手A -155

弱手B +140

若押A胜，赔率是押155元赔100元；若押B胜，赔率是押100元净赔140元。这样，两队间有15元钱的“线”。假定押两边的各1注（押A队1注155元，押B队1注100元），假定A队胜，庄家把155元退还后，应再赔100元，那么就从押B队的100元中转账，庄家不亏不赢；假定B队胜，庄家先退本金100元后再赔140元，那么从押A队的注中转140元，这样庄家净转10元。

如何设定“线”？

第一步，确定平赔率。有oddsmaker衡量双方实力，估算出比率，如A9：B7，即16场比赛，A赢9场，B赢7场。找出弱队B，假定投注1元赔X元，计算的：

 解得：

则X为投注弱队B的平赔率

第二步，确定基础盘。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 对名 | 盘（用X乘以100） | 单注成本 | 单注赔付（连本带利） | LINE | 赌客劣势 |
| A | -128.57 | 1.2857 | 2.2857 | 0 | 0 |
| B | +128.57 | 1 | 2.2857 | 0 | 0 |

第三步，确定让线盘。加线20：让押强队的成本多10，押弱队的获利少10。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 对名 | 盘（用X乘以100） | 单注成本 | 单注赔付（连本带利） | LINE | 赌客劣势 |
| A | -138.57 | 1.3857 | 2.3857 | 20 | 3.16% |
| B | +118.57 | 1 | 2.1857 | 4.375% |

本章的关键是如何计算赌客劣势。

因为三种定价方式不同，决定了庄家参与程度不同。对于体育博彩而言，只有当庄家不断调整盘口，使得两侧的下注结果平均时，庄家才能稳赚。（参见表2.5，67页）

如何用公式表达处理，显示其中的关系？？？？

· 赌客劣势

1、无法直观看到；2、价格信息的不对称。因此，一些地方的返奖率是由政府规定的（即便这样，赌客会盲目将赔率误认为是价格）；3赌客劣势实时调整；4盲目变动赔率给博彩业带来风险。正的劣势鼓励发展，负劣势导致博彩业的产业波动。5一种有些的赌客劣势一般不会轻易改变，与其他价格不同，赌客劣势不随供求形势改变而变化。6不同游戏的赌客劣差异较大。每一种下注方式会有一种赌客劣势。

· 广义的博彩价格

1. 限红。最低限红是赌商成本管理手段，最高限红是风险管理手段。
2. 限红水平与赌客劣势成反比。劣势大的限红低，劣势小的限红大。潜在地暗含了，庄家在刻意追求抽头。

抽头=赌客劣势\*平均下注额。平均下注额与最低最高限红设置有关。若最低最高限红提高，平均下注额也会提高。

1. 时间维度。时间维度与赌客劣势成反比。



### 第三章

# 著作、翻译与启发

## 《Sports Economics》， Rodney D. Fort，2003

### 第8章 球员工资支付历史发展

很多球员因为在一个球队和城市待时间久后，出于情感和经济上等原因，就不再愿意转会到新的城市。因此，常常希望得到交易豁免权。

本章主要检验雇主对于球员创造的价值尽可能多的追求的历史。在自由代理制度后，薪资上升的过程暗示了在过去雇主压低薪资的程度是多么大。基于重要的“不变性原理”，无论是球队还是球员谁去追求价值，竞争均衡不会变。

基于限制天才球员市场的竞争。MRP（边际收入生产率）是能够支付给球员的最大薪酬，但现实通常是雇主放弃一部分实力而选择较低的薪酬支付给球员。之所以雇主能够这样做，很重要的原因就是因为联盟作为一个整体，统一制定规则和制度，而球员要想在联盟之外获得工作，就必须支付机会成本N。因此，雇主只需支付大于P-N的工资给球员就能保证想要的实力保证。

减少支付的“两步走”计划——第一步是限制进入球员的竞争性（选秀）。

Draft从最初建立到逐步完善到现在的“倒序选秀”制度，经过两个关键节点。1、NFL首先引入选秀制度，其主要原因：在1936年NFL建立大学选秀制度以前，经常发生的事情就是俱乐部还没等学生毕业，就提前与球员签订职业合同。这样球员过早进入职业联赛，不仅损害了大学球队的利益，也实际上是对球员有不负责的行为。一旦球员表现不理想，不仅没有达到大学文凭，而且在找下一份工作时也阻力重重。2、引入“倒序选秀”制度原因：Brooklyn Dodger和Philadelphia Eagle曾经在为竞争同一个新手球员时，开出了当时相当于联盟顶级球员的高薪。为了避免类似恶性竞争的发生，联盟规定每队必须按照“倒序选秀”制度签约新球员。被选中大学球员必须与球队签约或放弃当年进入联盟；这样避免了两支以上的球队竞争选择同一名球员时开出过高价格。

Draft的一般影响。支持：1、大部分天才球员必须同此方式进入到联盟中，并首先分布到实力弱队。如果弱队球迷“买账”，认可改名球员，球队的上座率提高并伴随收入增加，而且也能够有资本购买实力更强球员或高薪续约该球员。因此弱队有机会“从输家转变成赢家”，联盟竞争均衡水平得以提升。2、从整体角度考虑，联盟收入增加，各种球队能够分享得到的门票收入和电视转播收入也就能够提升，经济受益。

反对：“惰性原理”。若是弱队球迷“不买账”，强队就会把这些天才球员高价买走，弱队只是短期持有了天才球员，并会通过转会等市场运作获得回报。此时，弱队雇主依然会拥护Draft，是因为一方面这项制度保证了弱队在任何时候能够优先获得天才球员；另一方面，通过交易天才获得高额回报让雇主乐此不疲。但这样，雇主就相对没有动力去提升球队实力，一定意义，限制了联盟竞争均衡的增加。

天才球员选择弱队，一方面是因为弱队能够开出相对高薪；给出一个较好选秀名次，证明该球员未来更具有潜力；弱队成为球员刷数据的地方，为以后交易到联盟强队获得总冠军做好铺垫。

。。。。

球队老板对保留条款喜爱原因（非经济上考量）：

1、提高球迷对比赛结果真实性的信心。因为有些球员会为讨好下一个雇主，而在比赛中故意发挥失常。

保留条款的废除：MLB，1975年废除RC；NFL，最后一个废除，在1990年

自由代理人制度开始：NBA，1981年；NHL，1994年；NFL，1993年。

### 第5章 俱乐部的联合行为

1、边界权的确立与保护

边界排他权使得直接的影响就是确立了一个俱乐部的基本收入结构，也是促使俱乐部加入联盟的最主要原因。（可以使用区域收入结构差异图显示）

运作方式：通过经销权协议来确定，规定了联盟与球队老板间的行为。球队老板通过经销权合同，就能分享联盟的电视转播收入、扩张费用和进入联盟赛制编排。该份协议同样可以确立联盟对于执行各项规定与条款的执行权，并保护球队免受其他竞争联盟的干扰。

经济影响：一旦联盟确立了某支球队的边界权，理论上该支球队就成为规定区域内的垄断者。产业组织理论已经告诉我们，垄断者会依靠其市场势力提高价格并减少产出来获得额外垄断利润。

产出限制证据：一个是赛季长度，二是产出的限制，特别是对联盟成员的严格限制。有两个指标可以说明联盟的确限制了产出。第一，偶尔总会有竞争联盟的出现，说明原有联盟的规模确实小了；第二，每次联盟声称要扩张的时候，总会有大批意愿者排队进入联盟。

价格提高证据：见第二章

2、扩张与选址

联盟之所以选择扩张，是因为增加联盟成员数量能够为潜在者提供大量利润。球队重新选址是因为选择野葛新城市能够为球队获得更多好处。对于联盟其他成员同样能够带好处，因为能够在国家转播合同中获得更多分成。另外，选址和扩张还能够保护联盟其他成员免受外界的竞争，因为一旦联盟较慢地进入一个新地区，竞争联盟就会乘机而入。

【扩张与选址经济账】

联盟扩张球队的净现值（NPVe）



其中，V是全部的所有权价值，包括未来门票收入、电视转播收入、场地收入等；C是成本，包括未来运营成本、球员成本、老板的机会成本。另外，价值还包括一些商务运营，成本应该利润最大化后的成本，还包括一些地区间的税务优惠、跨行的税务优惠、未来联盟扩张的收入分成。

【扩张与选址非经济账】

扩张球队通常会降低联盟整体的竞争质量，见图5.2.

【扩张与选址影响的区别】

通常

## 《Sport History》，Eric Dunning

·公共学校、竞争状态和足球运动的发展

~在英国，至到14世纪才有关于football的记载。1314年，爱德华3世禁止足球运动（法案名称为“维护炮兵和禁止非法娱乐活动法案”），原因是因为在公共场合的足球可能会引起吵闹、骚动，并且不利于军事准备。而足球也被认为是只有国王才能进行的运动。[[30]](#footnote-30)那时正是“英法战争期间（1338年爆发）”

~当时禁止原因是由于这些活动被认为是浪费时间、威胁公共安全和国家防御。

~由于这些运动不受人数、地域和规则的限制，每次举行的规模较大（有时甚至包含整个社区或教区），有时候官方也不得不一同“认同”和“庆祝”。

~之所以“football”有许多不同名称和规则种类，其原因在于这些游戏（games）最初都是由不同文化习俗的社会中产生的，通常都没有“明文规定”，规则基本都是“口口相传”，并且对于游戏本身官方没有给出一个“官僚行政命令式的国家规则”（bureaucratically administered national rules），因此对于名字和游戏方式也就没有统一样式。——————

也就是从民俗游戏到体育运动的产生至少应该有几个条件。1、“民众基础”。而当权政府并不一定进行干涉。2、“竞争基础”。体育运动的形成离不开“竞争”。欧洲分散的“社区或教区”给football的产出提供了“竞争基础”。如此，便产生了“英雄”和具有凝聚力量、带有地域习俗特点的体育文化。

当地域性的体育行为扩展到国家间的体育运动，第一，离不开“规则基础”。统一的规则，保证了“竞争市场”的拓展；第二离不开“地域文化”，如宗教节日等。当以上两者共同作用时，使得体育运动，成为身体对抗与个人情感融合的产物。最终，这些地域性运动超越了不同规则、文化习俗的差异，成为世界各国所遵循的具有共同标准的游戏方式。

~关于现代足球的发展。

作者认为现代足球起源于18世纪到19世纪期间，是社会化进程的共同作用使得现代足球逐渐成型。而社会化的进程与以下三个因素相关，一是民间足球的文化边缘化；二是与足球有关的酒吧？亚文化的兴起；三是1840年后公立学校和大学的足球新形式发展。

民间足球文化的边缘化证据从现在也可以看出来，如英国的某些小镇还保留着这些粗鲁的运动的痕迹。但是在经历18-19世纪的文明化进程和国家形成阶段之后，以前的粗暴的游戏方式开始变得被人抵触，也因此导致之前的民间football文化边缘化了。随着当权者依靠着警察对于社会管理的程度和效率比过去也大大提升，对于足球运动的“明令禁止”也消除了。另一方面，上层社会和贵族对于民间足球的支持作用开始显现。还有，一个合理的假定可以认为，这种民间足球的边缘化也与工业化和国家形成而出现的中产阶级扩大有关。因此，竞争状态逐渐在中产阶级与地主阶级之间产生。

~关于现代足球产业的发展。

40页：1843年，虽然当时的足球产业还未发展到像现在一样的商业化和职业化，但是当时的体育活动已经能够在双方人数平等、地域有限的条件下进行并且与赌博联系到一起。

而在公立学校与大学中，football逐渐形成组织制度规则，并且逐渐分化成足球和橄榄球两种不同的运动。

~为什么在中国体育项目没能在高校发展起来？？

第一个原因是经济发展导致社会阶层的变革

根据Eric Dunning等的说法，football运动之所以能够发展至今，很大的原因是当时公立学校和大学造成。随着经济的发展，上层社会逐渐重视教育，致使更多的公立学校变成了上等和中上等社会子女的寄宿学校。这就导致了以下两种结果：一是学校教师与上层社会子女之间产生了阶级矛盾。很多上层社会的纨绔子弟的生活作息习惯与意识形态与老师严重不一致。有时甚至需要动用警力才能维持秩序。二是教师和学生之间意识形态差异，造成学校长期处于缺少纪律状态，并且导致纨绔子弟联合对教师和学校发起攻击和破坏。

以上两种结果，长期存在与公立高校和大学当中。从社会学发展角度来看，公立高校和大学中逐渐形成了一种独特组织结构，作者称之为“prefect-fagging system”。（就是“学长制度”）所谓“prefect”其实是指学生当中的头目，在学生中有一定的威望。他可能是班长，也可能是年长或力气强壮的同学。当教师对于“prefect”的权威认同后，“prefect”就会率领服从他的学生对老师的权威认同。这也算是双方达成的一种“互惠协议”。所谓“fagging”是指的“prefect”的跟班们。他们通常是较为年轻或者身体瘦弱的学生，为年长的或强壮的学生提供各种服务。在“prefect-fagging system”当中，教师如果不能控制年长的学生头目，也就意味他们对于其他年轻学生的失去控制。

正是由于“prefect-fagging system”的存在，才使得早期的football能够在公立高校和大学中得以发展。因为在每个学校football的比赛都是高年级学长对于新生权威展现绝好机会。而几乎所有的新生都会被安排参加这样的比赛，以检验每个人的“勇敢程度”。

第二原因是对于运动本身粗暴程度的大众接受程度

~体育俱乐部早期发展的证据

46页：1861年时，英国的football对抗就已经成为了公学之间、俱乐部之间的比赛，但是那时每个俱乐部在比赛规则方面有不同的理解，因此统一的、大规模的比赛发生不是件很容易的事情。

rugby和soccer最终的分化也与俱乐部的发展相关。到1856年后，相继成立了两个不同运动的协会联盟，分别是负责soccer的FA和负责rugby的RFA，同时协调不同的运动规则的统一。

另外，牛津和剑桥两所大学，也逐渐接受将football作为休闲活动，也大大促进了两种运动的分化和发展。

England的第一家有可靠记录的football俱乐部是是在Sheffield的Yorkshire，建立于1857年，叫Sheffield Football Club。另外一家，是在1860年，在Sheffield的乡下Hallam。这些是最早期的soccer 俱乐部记载。

## 豪格·普鲁斯，《奥运经济学》中的启发

4页：冬奥会与夏奥会相比，虽然规模小得多，但是对一个城市的经济效益影响力可能会更大。因为，申办冬奥会的城市规模往往比夏奥会的城市规模小得多。

6页：奥运会能够商业化、产业化，与电视传媒的兴起离不开。有了电视作为媒体中介，寻找筹资来源就不成问题。直到现在，电视转播权的出售和各种赞助收入仍是奥运会筹资的两个最重要部分。

7页：筹资问题同样促使奥运会商业化。随着奥运会规模不断增大，申办奥运不仅是政府荣誉的象征，同样还意味着未来的巨额债务。1972年慕尼黑奥运会首次采用公共基金募集资金，1984年洛杉矶奥运则采用民间集资的方式办奥运。[[31]](#footnote-31)由于赞助商带来的丰厚资金，使得1984年洛杉矶奥运会出现盈余，也标志着奥运会商业化真正的开始。（Kistner和Weinreich，1996；Sjmson和Jennings，1992）。

同时，奥运会的商业化使得腐败问题和过度商业化现象也变得严重起来。如何保护奥运会宗旨在更好贯彻的同时，使赞助商和主办城市享受更多经济利益就成为接下来所要关注的问题。为此，作者在将奥运传统、奥运文化、奥运精神浓缩为代表“希望、梦想和激情、友谊和公平以及享受运动”的奥运理想后，认为未来奥运会离不开奥林匹克品牌化的保护、建设和平衡。

融资问题：为了保证奥运会资金的稳定性，国家奥组委在考虑选择主办城市的时候越来越倾向于有政府支持的申办者。（Ruffenach，1996a，R6）同时，在《主办城市合同》当中，“禁止完全私有部门筹资”。这种规定一方面,出于资金稳定性的考虑，在私有部门和政府之间，国际奥组委更相信政府对于资金的担保。这就意味着，那些主办城市的往往具有强势政府背景。另一方面，也是为防止私有部门承办奥运会而导致过度商业化问题的出现。

但是私有部门并非不能进入奥运会。奥林匹克宪章规定：“每一个候选城市必须提供国际奥委会认可的经费担保。担保可以有申办城市，也可以有地区或者国际级机构，或任何第三方出具。”（IOC，2003d，Rule38，para1）

书中呈现出1972-2008年间历届奥运会的融资模式。

作者认为未来奥运的融资模式主要为主办国政府、地区（省或联邦、州）政府、城市（社区）政府的公共部门，以及主办国（其他国家）私有部门一起进行融资。

为什么申办奥运会的经济影响正面还是负不是单纯看是否盈利还是赤字：历届奥运会提供经费的各个部门由于自身投资动机不同，导致投资水平不同，造成的经济影响也就不同。比如：私有部门在投资时更为追求短期利益最大化为目标，而公共部门则更为注重城市形象和未来改造。作者推荐还要考虑：1参加融资部门数量的不同；2各筹资部门筹资目的的不同；3各届奥运会规模的不同。单纯依靠最终收入是盈利还是赤字是不能全面评价一届奥运会的经济影响是积极还是消极的。

一届奥运会的利益相关集团都是哪些？

作者首先按照不同利益属性划分了五大奥运利益集团。第一集团：以国际奥组委为主力成员的区域组合。他们的利益属性基于文化认同(Huntington,1996；Persson, 2000)。第二集团：主办国政府。他们更在乎举办奥运会所带来的在国际关系、民族气节和国家形象等方面上的改善和提升价值。第三集团：以增加旅客人数和商务会议为目标的主办国政治家们。一方面，他们期望通过举办奥运会将主办城市打造为“国际大都会”，从而吸引投资（Weirick，1999）；另一方面，当地的政治家则希望通过奥运会的申办帮助城市获得“全国认同”。（Roulac，1993）第四集团：地方建筑产业。很容易理解，因为每次举办奥运会意味着大量的体育设施和基础设施的新建和维修。第五集团：媒体网络。奥运期间较高的收视率，意味着客观的广告收入。

奥运后哪些利益集团是赢家？哪些是输家？（空）

奥运会的宏观经济（成本收益方法）分析思路：

由于在申办奥运时，各个主办城市需提供经济可行性报告。因此，大多数政府更多关注的是一届奥运的宏观经济影响。这些宏观经济分析报告基本都是委托专业咨询机构应客户要求完成，通常会出现以下问题：

1. 分析方法基本为成本收益分析。虽然这种方法存在很多缺陷，但是至少在结果上能够明确给出申办一届奥运会经济上的合理性。
2. 数据资料往往存在“主观性”的问题。作者在一次与T.SLAGEL（亚特兰大奥运会计划、预算与管理系统负责人）交谈中，对方就明确提出，他们只能提供具有正面价值的分析报告。而不提供负面报到的原因很简单，就是不希望引起当地居民的担心。

相对于较为单一的成本分析方法，作者认为另一种可替代的方法——投入产出方法，在核算体系中误差更大。因为，它只能衡量奥运会的有形影响，而忽略了悟性影响。

在使用成本收益分析方法时，作者认为主要从就业、收入、城市形象和无形效益四方面来看奥运会对主办城市的经济影响。

H．Preuss（2002），在《Economic dimension of the Olympic Games》[[32]](#footnote-32)

关于奥运经济时间维度：



奥运经济效应与乘数理论：

作者认为决定每次奥运经济影响规模的两个关键衡量指标分别是根据支出资金的初始效应和根据乘数理论计算所得的派生效应。

首先来看初始效应。影响初始效应大小的是城市获得的净收益。作者认为城市获得总收益的组成，包括地区效益（留在该城市或区域的自主性资金）和重新分配（在该地区消费的原地方性资金）两部分[[33]](#footnote-33)。而成本部分则由地区总成本（用作进口的地区性资金）和中性因素（用作进口的自主性资金）构成。因此，城市对于奥运支出的净收益为总收益减去总成本。

其次看派生效应（又为乘数效应或引致效应）。从初始效应中，根据资金使用的不同，由可以分成直接支出和间接支出两个部分。所谓直接支出，一般是指主办城市奥组委和政府的自主性支、游客用于购买门票和纪念品等的支出。所谓间接支出，是指主办城市游客及其它人用于住宿、交通以及食物等方面的自主性支出。由于间接支出会使得当地居民获得收入，进而再次产生下一轮的消费支持。因此这种由间接支出带来的后几轮经济放大效应，被乘数理论解释后被称为派生效应。

值得注意的是，在以往的奥运赛事经济分析中，往往忽略了乘数理论的“局限性”。派生效应的分析类似凯恩斯宏观经济模型当中的乘数效应理论。应用乘数理论的前提，必须是在封闭经济体当中，拥有固定失业率、刚性价格、稳定的利率和工资率以及政府的不干预。所以，在使用乘数理论计算派生效应时，必须分析整个国家的经济，不能应用在单一城市或者区域经济当中。另外，在计算乘数时，总是指在某一时间点上，而非一段时期内的乘数。

综上所述:

一次全周期的奥运经济总效应=初始效应+派生效应

=直接效应+间接效应+派生效应

经济效应的现实估算应用。但即便是乘数理论在有诸多局限性，很多专家学者还是喜欢将其使用到成本-收益分析方法当中去。在实际的估算当中，往往会假定一个没有进口、挤出效应和消费支出的城市，预测投资乘数效应等（Anderson,1999）。

奥运经济效应与经济周期（还未见文献验证，是否可以搜到？）：

奥运会是否会给城市带来预期宏观经济效应，与奥运相关资金支出时处于的经济周期相关。作者认为，在经济衰退或者低迷时期，奥运相关的大量资金指出会给城市经济带来积极影响。反之，在经济复苏或者上升时期，奥运更有可能带来挤出效应和通货膨胀，从而给主办城市带来负面影响。。。。。

旅游的重要指标：

对于国际奥委会和奥组委而言，收视率才是他们关心的关键。收视率的高低直接与电视台广告收入关系密切，是企业决定赞助或投资奥运会的决定因素。

但是主办国和主办城市政府关心的是旅游人口的增加以及他们回国后所释放的宣传效应（主办国及城市知名度）。对于前者，总体来说，外国旅客数量的增加，经济收入就会越多。对于后者，来访旅客回家后的口头宣传，以及与亲朋好友分享的奥运经历，会极大地该改变这些人对于主办城市和主办国的印象。若城市形象因此得到改善，会刺激更多旅游人口来到该国，并且更有可能鼓励该国的出口业务，从而增加后奥运时代的经济效应。

从奥运的资金支出上，就能看出对于以上几方面的影响。（还未见文献，但至少逻辑上是成立的）

1. 关于主办国及城市知名度。（其他替代指标：网络城市搜索率）

Ritchie和Smith（1991）认为在筹办卡尔加里冬奥会的4年时间中，加拿大部分城市的知名度得到了提升。尤其是1988-1989两年间，卡尔加里的知名度提升了40%左右。

特别说明的是，城市知名度和城市形象是两回事。H．Preuss认为知名度只是反映人们对城市认知的量化比例，而城市形象则对城市的定性分析，可为正面，也可负面。

对于城市形象而言，奥运会似乎并一定能够改善城市的形象，甚至在某些方面可以暴露城市的不足。H．Preuss（2003b）中就提到，1996年亚特兰大奥运会后，美国仅有在“良好价值”一项城市形象指标上有显著性提升。

只有通过借助奥运会改善城市形象，提高城市知名度，才能吸引更多旅客来主办国或主办城市旅游，从而促使正面的经济效应。因此，政府在自主性资金支出方面，常常一笔不小的数目作为“改善城市形象，提升知名度”的专项资金。

第二，关于旅游者人数。（其他替代指标：旅馆入住天数、入住率）

不可忽略的挤出效应。主办国政策制定者在宣传时往往强调举办奥运会所带来更方面好处，包括在提高知名度和改善旅游产业上的作用。（Carlsen和Williams，1997）但是经济学者更为关注的是奥运会对于旅客行为的影响，包括旅客的数量、逗留的时间以及消费模式等。其中，由于奥运会而离开城市的本地居民以及原本计划去该城市但因奥运放弃旅游的外地人，共同成为应奥运会而形成的旅游产业挤出效应。若研究奥运会对于旅游产业的经济效应是正面还是负面，如何判断挤出效应就成为关键。（Boyle，2001；Muller和Messing，1997a；McCay和Plumb，2001等）

另外，并不是所有外来旅客都是自主来访。还有一部分来访者，是国际奥委会、组委会邀请而来的，比如各个国际体育单项联合会、各国奥委会、媒体、赞助商等。这部分费用也占据了一部分自主性资金的支出。1996年亚特兰大奥运会这部分支出约为1780万美元（Humphrey和Plummer，1992；1996），悉尼奥运会则达到4320万美元（PricewaterhouseCoopers，2002，p55）。

吸引外资与贸易增长：

奥运会本身就是吸引投资的大户，但本节讨论的是奥运会为主办国或主办城市在吸引投资和刺激出口方面带来了怎样的好处。

作者认为虽然一些企业不会因为奥运会而落户主办城市，但却提供浓厚的商业氛围，从而吸引投资的到来。1986—1991年间，整个加泰罗尼亚省及周边地区都因为巴塞罗那奥运会的举办，而吸引了超过200家跨国公司的投资（Garcia,1993；Tillier，1994）。1996年后，亚特兰大被认为是美国东海岸最值得投资的城市，吸引的大量资金进入，促进了就业的增加（Rademacher，1996b；Adranovich，2001等）。

在刺激贸易方面，作者认为虽然进出口总量很容易统计，并且在奥运周期内，贸易也可能会增加，但是由于影响进出口的因素变量有很多，很难区分出由于奥运的举办而导致贸易增加的因素。但是K.Rose和M.Spiegel（2011）发表在Economic Journal的文章中显示，主办奥运会这类大型体育赛事的确会刺激出口量，而且统计上显著、稳健并且是巨大的。以至于，作者认为奥运会对贸易的这种明显刺激作用可以归纳为“奥运效应”。

一般认为，若是奥运会能够刺激进出口量的增加，其作用机制可以概括为：改善贸易国关系（Goldstar，1988a；Kramar，1994；Kim，1990等）；主办国企业得到国际化、全球化提升，增加产品的品牌效益，并重新定位产品销售渠道（Kim等，1989；Vall，1995；H. Preuss，2004）。

奥运投资与城市发展

作者认为奥运会的举办能够刺激城市的发展，至少从以下五个方面来看：再造城市；城市建设的影响（包括对城市社会、政治、生态和经济四方面发展，）；后成本效益；为主办城市带来的机会；加速全球化过程。

在本书中，而我们更为注重奥运会对城市发展产生经济影响的分析。事实上，若是以此为目标，举办奥运会对于主办国和主办城市的经济效应分析，也需要从上述几方面展开才更为全面。比如，在政治方面，奥运会有助于解决城市的内在冲突，使得包括政治家、市民和规划者更容易达成意见一致，从而保证资金变得更为有目标和效率（Wright，1978）；在社会方面，奥运会的举办会增加主办城市的认同感和自豪感，出于对体育的共同兴趣，不同阶层的交流和沟通更为频繁，从而促进了城市网络的形成和城市居民数量的稳定，使得企业家更愿意对于投资该区域（Hӓusserman，1993；Burbank，2001）[[34]](#footnote-34)；在生态方面，出于对环境保护的考虑，国际奥组委对申办国和申办城市在场馆节能设计、垃圾处理能力以及奥运村周边环境保护等方面提出更高的要求（Kidane，1997；Weirich，199；Greenpeace，2000），这无形中增加了申办的成本，可能会对申办国进一步造成债务困难（Xianpeng，2003）。

需要注意的一点，在分析奥运会对城市发展的经济效应时，必须考虑因奥运会而真实留存于城市的净资金的投资拉动效应。类似于旅游产业的分析中的游客分类，按照投资动机和目标利用，城市投资资金也有如下分类：

A：即使没有奥运会也会投资于主办城市的国外资金

B：原本就打算在其他时间投资于主办城市的国外资金

C：没有投资于主办城市，但是如果没有奥运会本会投资于主办城市的国外资金

D：无论如何都会投资，但是由于奥运会而使得投资增加的国外资金

E：完全是因为奥运会才会有的国外投资（组委会、国家和个人）

F：原本打算投资于主办城市以外地区，现改投在主办城市内的居民资金

G：因为奥运会而没有投资于主办城市的城市本地居民投资

H：不论奥运会是否举办都会投资于主办城市的本地居民资金

其中，A、B和H都是中立资金

因此，奥运净投资=D+E+F-G-C

另外，对于主办城市而言，举办奥运会除了能够吸引国外资金外，还能够得到大量的中央政府资金补贴（Burkank等，2001）。

奥运经济对相关产业的影响

作者认为举办奥运会对城市系统的五大部门会产生影响：

交通：大量基础设施的增建和公交新概念都会改变城市的交通系统。

电信：奥运赛事中大量国际高水平媒体介入后，促使城市电信系统提升技术水平和服务质量，保证后奥运时期大型企业继续服务。

运动场馆：现代体育赛事要求场馆无论在设计环节还是技术支持上，必须达到国际领先水平，这不仅是对先前承办时的承诺，也是申办中的突出亮点。

住房：奥运村的建设往往会导致该区域社区的高档化，但在土地征收过程中，基本都会允诺是针对弱势群体而建（Duame，1976），因此在住房的重新分配当中必须处理好这一问题。

城市美化：交通系统的改善、娱乐设施的增加以及追求“绿色奥运、科技奥运”的办赛理念，会提升城市整体形象。

# 体育名词解析

## 著名事件与相关法案

### Curt Flood

MLB的著名中场手，在其生涯末期被球队要求交易到其他队。但是他拒绝了，并被球队告到美国高级法庭上。后被认为是对保留条款的废除和自由球员代理做出了贡献。

### Flood v. Kuhn

是1972年美国最高法院的决议，是反垄断豁免权第一次用于MLB。虽然最终还是裁定Flood失败，但是法院第一次承认了反垄断豁免权在职业棒球运用中的不恰当。“Flood v. Kuhn决议”被认为直接导致了保留制度的废除和球员自由代理制度的兴起。

### Freeman McNeil

NFL的前著名球员，曾效力于纽约喷气机队。在生涯末期，诉讼球队妨碍反垄断法执行，最终败诉。但其案子被认为是NFL球员争取球员自由代理权利的重大进步。

### Allan “Bud” Selig

阿兰·赛利得的“萌芽时期”。MLB第9任委员会主席。在其任上时，曾邀请4名经济学家编写《The Commissioner’s Blue Ribbon Report on Baseball Economics》 (see Levin et. al., 2000)，对MLB深度改革。

## 专属名词

# 西方体育经济学研究主要代表人物介绍

## Brad R.Humphereys

Top 10% authors in the field of Sports & Economics

This ranking is based on registered authors only, and only those who are classified within this field. Authors can register at the RePEc Author Service.

Rank Score Author

1. 1.27 Sherwin Rosen †

2. 2.27 Benno Torgler

3. 3.28 Stefan Szymanski

4. 3.45 Lawrence Kahn

5. 6.02 Brad Humphreys

6. 7.54 Robert Alan Jones

7. 7.59 John J. Siegfried

8. 8.73 Dennis Coates

9. 9.08 Wolfgang Maennig

10. 10.18 Robert Simmons

11. 11.68 Bryan Leslie Boulier

12. 12.84 Victor Matheson

13. 13.38 Frederic Palomino

14. 13.74 Craig A. Depken II

# 研究资源

## 协会

### IASE：国际体育经济学家协会

President

Placido RODRIGUEZ

University of Oviedo – SPAIN

Honorary Presidents

Paul S. STAUDOHAR

California State University, Hayward – USA

Wladimir ANDREFF

Paris I - FRANCE

Robert A.BAADE

Lake Forest College - USA

Vice-Presidents

Rodney FORT

University of Michigan– USA

Stephan KESENNE

University of ANTWERP – BELGIUM

Joel MAXCY

University of Georgia - USA

Stefan SZYMANSKI

Cass Business School – UK

Secretary General

Jean-François BROCARD

Centre for the Law and Economics of Sport, University of Limoges – FRANCE

Treasurer

Eric BARGET

Centre for the Law and Economics of Sport, University of Limoges – FRANCE

## WEB

### 体育经济学人，the sportseconomist.com

The Sports Economist is produced by a group of scholars who apply economic thinking to sports.  TSE provides commentary and links to issues in the news, along with an occasional essay.

The site was founded by Clemson Professor Raymond Sauer, aka Skip, in February 2004. TSE became a multi-author blog in January 2005.

Contributors to The Sports Economist include (see disclaimer below):

Dennis Coates, Professor of Economics, University of Maryland Baltimore County

Brian Goff, Distinguished University Professor of Economics, Western Kentucky University

Brad Humphreys, Professor of Economics, University of Alberta

Liam Lenten, Senior Lecturer, Faculty of Business, Economics and Law, Latrobe University

Robert Macdonald, Senior Fellow, Sports Law Program, University of Melbourne

Victor Matheson, Associate Professor of Economics, College of the Holy Cross

Phil Miller, Associate Professor of Economics, Minnesota State University, Mankato

Raymond Sauer, Professor of Economics, Clemson University

Disclaimer: The views offered by the writers of each post are theirs and theirs alone. Writers do not speak on behalf their institutions, nor on behalf of The Sports Economist as an entity.

## DATA

# 翻译好书推荐

## 体育经济类

《International Sports Economics Comparisons》

Sports Economics

by Rodney D. Fort

coverThis unique book applies economic theory to the business of sports. It deals mainly with professional team sports (with a section devoted to college team sports), showing how supply and demand join at the market level, and how team owners act together through their leagues (or athletic departments through the NCAA) to facilitate their market power. This book will help the reader understand the business side of sports and how it impacts the games seen at the stadium or in the arena. Topics covered in this book are: demand, supply, and sports market outcomes; the market for talent and labor relations; government and the sports business; and college sports. With amusing anecdotes and interesting stories about sports business personalities, this book is for anyone who is involved in the economic side of sports and sports management.

Economics of Sports, The (2nd Edition)

by Michael A. Leeds, Peter von Allmen

coverThis ground-breaking text on the economy of sports introduces core economic concepts and develops them with examples and applications from the sports industry. With its unique framework, The Economy of Sports covers modern topics of micro and macroeconomics, illustrating such traditional elements as industrial organization, public finance, and labor economics. Modern, progressive subjects including the not-for-profit sector are explored from the vantage point of the sports economy.

The Economics of Professional Team Sports

by Paul Downward, Alistair Dawson

coverA detailed survey of the economic literature on sporting leagues, the demand for professional team sports and the players' labor market.

Economics of College Sports

by John Fizel (Editor), Rodney Fort (Editor)

cover“Well-referenced, the book will be of most interest to social scientists and legal scholars, but it should also be required reading for university trustees and administrators, for elected officials whose purviews include oversight and governance of intercollegiate sports, and for professionals in the sports field. Recommended. Public, academic, lower-division undergraduate and up, and professional library collections.”–Choice

May the Best Team Win: Baseball Economics and Public Policy

by Andrew Zimbalist

coverZimbalist, professor of economics at Smith College, is arguably the leading authority on sports economics in the country. His Baseball and Billions (1992) was one of the first books to take an educated look at the business of baseball, and since the release of that book, Zimbalist has spent thousands of hours researching and writing about the industry. His conclusion in his latest work, that baseball is in trouble, is not a new idea, but the reasons behind baseball's problems and Zimbalist's solutions combine to create an absorbing, provocative discussion. Zimbalist is no friend of baseball owners or baseball commissioner Bud Selig, and he devotes much space to tearing down arguments about the poor financial health of most teams and the need for cities to subsidize teams by paying for new stadiums. Expansion, not contraction, for example, would help spread out talent. The root cause of baseball's problems, Zimbalist argues, is its monopoly, and his most radical idea is for Congress to lift baseball's antitrust exemption and to force divestiture into two competitive leagues. But failing that, Zimbalist has a number of suggestions to improve the status of the game, including attracting younger fans by starting some World Series games at an earlier time; lowering ticket prices; and creating an owner/player partnership to study baseball's problems. At the very least, this volume provides baseball fans with enough material to allow them to engage in one of their favorite pursuits-arguing over what should be done to save the national pastime.

The Economics of Football

by Stephen Dobson, John Goddard

coverThis book presents an original economic analysis of the English professional football industry. The economic influences on decisions taken by owners, managers, players and spectators are all considered, using theoretical and empirical methods of economic investigation. The empirical analysis draws on English club-level data, with extensive international comparisons. Concludes with an extended discussion of a number of major economic policy issues affecting the future of the football industry, including European super league proposals, contractual arrangements in the players' labor market, and football's evolving relationship with the broadcasting media.

Unpaid Professionals : Commercialism and Conflict in

Big-Time College Sports

by Andrew Zimbalist

coverAlthough many of the problems facing college athletics today have been around for decades, the explosion of money and media attention has so raised the stakes that college sports is on the verge of self-destruction, argues Zimbalist (Baseball and Billions), a professor of economics at Smith College. The National Collegiate Athletic Association was formed in 1905 to address the problem of violence in college football. Between 1890 and 1905, Zimbalist reports, 330 students were killed playing the game, and President Theodore Roosevelt was threatening to intervene. But as Zimbalist convincingly argues, the NCAA's record of regulating intercollegiate athletics has been spotty at best. In his view, the NCAA is nothing more than a cartel geared toward protecting the association's own interests, as well as that of its largest members. By only tinkering with its well-established system, he charges, the NCAA has never effectively dealt with such longstanding problems as low graduation rates, point shaving, illegal payments to athletes (by alumni, agents and others) and gender inequality (although Zimbalist does allow that the NCAA has grudgingly made some progress enforcing Title IX, the 1972 law that mandates that collegiate women have the same access to sports as men). Zimbalist, who knows his way around the locker room and a balance sheet, provides a compelling case for the need to reform college athletics.

Advances in the Economics of Sport, Volume 1

by Gerald W. Scully (Editor), 1993.

Includes:

Intrafirm Profit Opportunities and Managerial Slack: Evidence from Professional Basketball (R. McCormick, R. Clement).

The Rationality of Crime in a Basketball Economy (B. Goff, R. Tollison).

Coaching Quality, Turnover, And Longevity in Professional Team Sports (G. Scully).

Is Managerial Termination Rational?: Evidence In Professional Team Sorts (G. Scully).

Fields of Dreams: On the Construction of Professional Baseball Talent in Colleges and The Minor Leagues (W. Shughart, B. Goff).

Efficiency Aspects of the Major League Baseball Players’ Market (J. Hirschberg, G. Scully, D. Slottje)

Momentum In Sports (G. Scully).

Discrimination and Salary Determination in the National Hockey League: 1977 and 1989 Compared (M. Lavoie, G. Grenier).

The Great Football Wars: Entry into the Professional Team Sports Industry (J. Quirk, R. Saposnik).

College Athletics: Financial Burden or Boon? (M. Borland, B. Goff, R. Pulsinelli).

Market Advantage as Tent: Do Professional Team in Larger Markets Have A Competitive Advantage? (P. Porter).

Advances in the Economics of Sport, Volume 2

by Gerald W. Scully (Editor), 1997.

Includes:

Introducing a competitive economic environment into professional sports (R. Fort, J. Quirk).

A model of a professional sports league (Daniel A. Rascher).

Cities under siege: how the changing financial structure of professional sports is putting cities at risk and what to do about it (R.A. Baade, A.R. Sanderson).

Following the leader: race and player behavior in the 1987 NFL strike (C.L. Gramm, J.F. Schnell).

Using baseball card prices to assess free agency (C.J. Mullin, L.F. Dunn).

Do long-term contracts influence performance in major league baseball? (J.G. Maxcy).

Setting rules in the NCCA cartel (L. DeBrock, W. Hendricks).

Gender equity and the economics of college sports (A. Zimbalist).

Graduation rates of NFL players (L. DeBrock, W. Hendricks and R. Koenker).

Baseball and Billions: A Probing Look Inside the

Business of Our National Pastime

by Andrew Zimbalist, 1994.

coverOne of the best analyses of the economic forces in the game. A must-read if you are interested in the business side of baseball. Examines the economics of baseball including salaries, revenue sharing, competitive balance, profitability, etc.

Baseball Economics

by John Fizel (Editor), Elizabeth Gustafson (Editor), Lawrence Hadley (Editor), 1996.

coverThis collection of contributions by 14 professional economists analyzes the current economic issues in major league baseball. Most of these issues are related to the recent disputes between owners and players over a collective bargaining agreement and between large-market and small-market owners over revenue sharing. Issues addressed include the impact of the construction of new stadiums and racial discrimination on attendance. In addition, players' salaries, free agency, cost of player development, arbitration, luxury taxes, and labor relations in Japanese baseball are discussed. Includes numerous statistical tables.

Diamond Mines: Baseball & Labor

by Paul D. Staudohar (Editor), et al, 2000.

coverTen essays by experts on the baseball strike of 1994, baseball's antitrust exemption, and "The Uses of History in Baseball Labor Disputes." Academic writers, but will be of great interest to dedicated fans and those interested in corporate behavior.

Diamonds Are Forever: The Business of Baseball

by Paul M. Sommers (Editor), 1992.

coverAs every American knows, our nation's favorite pastime is also big business. The last fifteen years have been exceptionally good to the business of baseball with the growth in fan attendance, the spread of cable television, the burgeoning interest in cards and other baseball memorabilia, the historical appreciation of franchise values, the emergence of a powerful players' union, and average salaries that are almost twenty times their pre-1976 levels. Yet at this time of prosperity, major economic issues trouble the sport: the threat of franchise relocation, the continual flash points in collective bargaining, the growing commercialization of the game, the club owners' collusive response to free agency, lingering concerns of race discrimination, and the arguably tenuous link between player pay and performance.

The Economics and Politics of Sports Facilities

by Wilbur C. Rich (Editor), 2000.

coverRich and his contributing authors give a far reaching, rigorous analysis of the impact that professional sports stadiums and arenas have on the economies of their host communities. Critical of, yet sympathetic to, the problems of the sports industry, the book emphasizes the cost of sports facilities and makes clear that as engines of economic development, they are of dubious value. Thoroughly researched and scrupulously objective, the book provides among other things the first comparative study of host cities, raises the question of the role of the sports media, and examines the "theater of sports" and its cultural meaning.

The Economics of Sports

by William S. Kern (Editor), 2000.

coverThe contributors to this book, all economists at the forefront of the movement to study the economics of sports, show how a host of contemporary economic issues come into play in today's world of big-time sports.

Hard Ball: The Abuse of Power in Pro Team Sports

by James P. Quirk, Rodney D. Fort, 2000.

coverAs important as it is depressing, Hard Ball takes a serious look at how professional sports in America has fans and communities in a vise grip. Salaries are out of control. Labor disputes and contract renegotiations are reported next to the standings. Corporate boxes and sponsorships determine the fate of stadiums. Owners hold cities hostage. In an arena in which teams are obsessed with profits over championships, bottom lines over win-loss records, and market bases over fan loyalties, the games themselves are really secondary, at best. A pair of economists, Quirk and Fort explore the ways the major sports--baseball, football, basketball, and hockey--have changed the way they do business in the last half of the 20th century as the balance of financial power has shifted overwhelmingly to the individual league monopolies. In any other industry, the authors contend, these monopolies would have long ago been banged around by Congress, and, indeed, they argue quite forcefully for their breakups. Neither their diagnosis of disease nor their prescription for cure are new. Still, what makes Hard Ball sadly necessary is how clearly and completely Quirk and Fort make their case that, for the good of sports, something's got to give.

Keeping Score: The Economics of Big-Time Sports

by Richard G. Sheehan, 1997.

coverKeeping Score takes a much more empirical look at the economics of sports than other books. Sheehan begins by examining the financial health of each of the four major US sports leagues based on available numbers from 1990-1994. Sheehan next discusses the issue of "competitive balance". While other authors have measured competitive balance by calculating the spread of win/loss records and concentration of league championships, Sheehan takes a different approach. He attempts to determine correlation and causation relationships between win/loss percentages, city market size, payrolls, and revenue. Sheehan also discusses league-imposed player restrictions such as the reserve clause and salary caps. The typical owner's conflict of winning vs. profits is discussed, including its effect on league competitiveness. Keeping Score concludes with a brief look at big-time college football and basketball programs and examines possible financial implications of paying student-athletes. Keeping Score often reads more like an essay than a text book.

Major League Losers: The Real Cost of Sports and Who's Paying for It

by Mark S. Rosentraub, 1999.

coverIn meticulous detail, Rosentraub exposes what may be the most extravagant corporate welfare system in the United States today: the placement and maintenance of professional sports franchises. He marshals a dazzling array of statistics outlining the many ways well-heeled team owners, millionaire athletes, and headline-hungry politicians rip off taxpayers. And he offers somewhat useful policy prescriptions that might cut off the subsidy flow.

Making the Majors: The Transformation of Team Sports in America

by Eric M. Leifer, 1995.

coverTraces the growth and development of major leagues in baseball, football, basketball, and hockey, and predicts fundamental changes as the majors pursue international expansion. Examines the special concerns of league organizers in pursuing competitive balance, presents a detailed analysis of how large-city domination has been undermined in the modern era of Major League baseball, and shows how the fans affect the course of competition. Annotation copyright by Book News, Inc., Portland, Or.

The Market Structure of Sports

by Gerald W. Scully, 1995.

coverThrough a detailed economic assessment of the current business of professional sports and prospects for the future in the United States, Scully examines the factors that determine players' salaries; management practices and franchise values; and long-term, short-term, and corporate ownership. Scully shows, for example, that while the economic growth of the last two decades was fueled primarily by sales of television rights, the broadcast market has become saturated and teams will have to look elsewhere for income in the 1990s. This book offers technical insights that will interest business economists and professionals in sports management.

Measuring the Economic Impact of Visitors to

Sports Tournaments and Special Events

by John Crompton, 1999.

This publication provides information that will enable professionals to better understand how to do good economic impact studies, and how to correctly interpret results to their stakeholders. The publication discusses the role of measuring economic impacts in repositioning the field to enable agencies to acquire more resources; the principles of economic impact studies, common abuses of those principles, and the consequences of abuses; and discusses how to collect the data needed to calculate economic impact.

Minor League Baseball and Local Economic Development

by Arthur T. Johnson, 1993.

When it comes to considering, funding and building minor league baseball stadiums, economic development agencies and local governments don't need to reinvent the wheel. This book outlines the experiences of other communities in relatively useful detail. Learn from their experiences and establish a workable platform from which to build your own approach to funding and building (or perhaps deciding not to build) a minor league park in your community.

The National Collegiate Athletic Association: A Study in Cartel Behavior

by Brian L. Goff et al., 1992.

This book examines the NCAA through the lens of antitrust economics. It shows that the NCAA fits a model of a cartel that maintains and abuses its power. Detailed analyses of NCAA decision making, punishment, monopsony, monopoly, revenues, growth and more are discussed.

Pay Dirt: The Business of Professional Team Sports

by James Quirk, Rodney D. Fort, 1997.

coverQuirk demonstrates that decisions made in the executive offices of sports franchises can be as fascinating as, and can influence, what happens in the games. All Americans are involved in the sports business as ticket buyers, taxpayers, and participants in the culture that shapes and is shaped by professional sports. So there should be a wide readership for this intelligent guide to reading newspapers' sports pages, which increasingly resemble business pages.

Playing for Dollars: Labor Relations and the Sports Business

by Paul D. Staudohar, 1996.

coverFans of professional sports have been forced to pay attention to labor relations in the last five years. The 1994-1995 season reminded baseball enthusiasts that a players' strike can mean something more than a swing and a miss, and the fans of other sports have experienced similar frustrations. In Playing for Dollars, Paul D. Staudohar analyzes the business dimension of sports with a timely assessment of the interactions among labor, management, and government in baseball, football, basketball, and hockey. Staudohar describes the mechanics of contract and salary negotiations, including the pivotal issue of free agency. He explains how unions become established in sports, how the balance of power shifted between owners and players, and how the salaries of stars escalated. He investigates the gambling controversies and changing drug policies that have sometimes alienated fans and comments, as well, on the impact AIDS has had on professional sports. Staudohar takes a look at the effects of television contracts and international expansion. He also considers the future of team sports, discussing league expansion, prospects for growth, and the issue of franchise relocation.

Playing the Field: Why Sports Teams Move and

Cities Fight to Keep Them

by Charles C. Euchner, 1993.

Studies why sports attract a disproportionate amount of attention from cities, and what that says about the urban political process. Discusses why opponents of stadium projects have difficulty developing coalitions to oppose them and how, as a result, civic leaders succumb to the blackmail tactics of professional sports rather than developing and supporting sound economic policies. Annotation copyright Book News, Inc. Portland, Or.

Relocating Teams and Expanding Leagues in Professional Sports:

How the Major Leagues Respond to Market Conditions

by Frank P. Jozsa, Jr. and John J. Guthrie, Jr., 1999.

coverFrank P. Jozsa, Jr. and John J. Guthrie, Jr. have written one of the most relevant books of its kind. "Relocating Teams and Expanding Leagues in Professional Sports" covers the subject of professional sports and how those sports react to market conditions in today's era of big money and demanding fans. From the relocation of the Brooklyn Dodgers all the way to the expansion Cleveland Browns this book is a must read for anyone involved in the decision making process which may involve the future of a professional sports franchise. As in any business, you can predict the future to some degree by understanding the forces which come into play by knowing what happened in the past. If you desire to truly understand how professional sports work, then this book is a must read for you.

Sportometrics

by Brian L. Goff (Editor), Robert D. Tollison (Editor), 1991.

Once studied by economists primarily to analyze antitrust implications of leagues or labor contracts with players, the sports world has now been identified by economists as a model of universal economic behavior. These economists have coined the term sportometrics to describe their two-way vision of sports as a reflection of the economic world and as a model for further study of economic behavior and principles. The essays are thus not merely the economics of sport--the profits and losses of various players, managers, owners, and spectators--but also explorations into the economic and mathematical relationships between athletes' success and their earnings, between the structure of high school athletic competition and the players' later careers in professional sports, and between the length of player contracts and the number of players on the disabled list, to name a few. With these essays, economists and industry specialists will be able to better understand both the dynamics of sports as an industry and the economic behavior of institutions and individuals in general.

Sports Economics: Current Research

by John Fizel (Editor), Elizabeth Gustafson (Editor), Lawrence Hadley (Editor), 1999.

Includes:

The College Football Industry (R. Fort, J. Quirk).

A Test of the Optimal Positive Production Network Externality in Major League Baseball (D. Rascher).

Emerging Markets in Baseball: An Econometric Model for Predicting the Expansion Teams’ New Cities (T. Bruggink, J. Zamparelli).

Mega-Sports Events as Municipal Investments: A Critique of Impact Analysis (P. Porter).

Baseball and Basketball Stadium Ownership and Franchise Incentives to Relocate (G. Mildner, J. Strathman).

Alternative Econometric Models of Production In Major League Baseball (E. Gustafson, L. Hadley, J. Ruggiero).

Technological Change and Transition in the Winning Function for Major League Baseball (T. Bruggink)

Streak Management (R. Fort, R. Rosenman).

Trading Players In The National Basketball Association: For Better Or Worse? (D. Berri, S. Brook).

The Benefit of the Designated Hitter in Professional Baseball (C. Depken).

Participation in Collegiate Athletics and Academic Performance (J. Fizel, T. Smaby).

Did Collusion Adversely Affect Outcomes In The Baseball Player’s Labor Market?: A Panel Study Of Salary Determination From 1986 To 1992 (T. Hylan, M. Lage, M. Treglia).

Baseball’s New Collective Bargaining Agreement: How Will It Affect the National Pastime? (D. Marburger).

"These People Aren’t Very Big On Player Reps": Career Length, Mobility, And Union Activism in Major League Baseball (D. Coffin).

The Impact of the Salary Cap and Free Agency on the Structure and Distribution of Salaries in the NFL (S. Kowalewski, M. Leeds).

The Sports Franchise Game: Cities in Pursuit of Sports

Franchises, Events, Stadiums, and Arenas

by Kenneth L. Shropshire, 1995.

Power, prestige, and millions of dollars--these are the stakes in the sports franchise game. Rigorous research, fascinating interviews with the major players, stories behind the headlines, and an insider's perspective converge in this rare view of the business side of professional sports. In its meticulous detail and informed analysis, The Sports Franchise Game provides a startling and memorable study of the business aspects of our national pastimes. The book will be of particular interest to policymakers, sports management professionals, and students of law and management.

Sports, Jobs, and Taxes: The Economic Impact of

Sports Teams and Stadiums

by Roger G. Noll (Editor), Andrew Zimbalist (Editor), 1997.

coverTo assess the case for team and stadium subsidies, this book examines the economic impact of new stadiums and the presence of a sports franchise on the local economy. It first explores such general issues as the appropriate method for measuring economic benefits and costs, the source of the bargaining power of teams in obtaining subsidies from local government, the local politics of attracting and retaining teams, the relationship between sports and local employment, and the importance of stadium design in influencing the economic impact of a facility. The second part of the book contains case studies of major league sports facilities in Baltimore, Chicago, Cincinnati, Cleveland, Indianapolis, San Francisco, and the Twin Cities, and of minor league stadiums and spring training facilities in baseball.

The Sports Stadium as a Municipal Investment

by Dean V. Baim, Larry Sitsky, 1994.

coverThis unique book gives a measure of the direct financial costs and benefits to a city of constructing a sports stadium without injecting biases and values into the situation. The literature on the indirect economic impact of these projects is reviewed and discussed. Private and public stadium projects are compared with respect to construction costs, use, and amenities. The work has an introduction that deals with the justification of subsidies, a comparison of ownership plans of the facilities, and a review of the literature. Following this are 15 chapters dealing with individual stadium projects. A summary and analysis of financial and non-financial data are followed by a conclusion.

Stee-Rike Four!

by Daniel R. Marburger (Editor), 1997.

coverWhen major league baseball cancelled its 1994 season following a player strike, fans were shocked that the national pastime could be brought to a standstill by a collective bargaining dispute. The strike was largely responsible for bringing the economics of the game into sports discussions and raising questions about the business of baseball. Will players' rising salaries destroy baseball? How will revenue-sharing and luxury taxes affect competitive balance? Should taxpayers subsidize their local team? This volume answers the basic questions about the economics of the sport, from salary arbitration to baseball's antitrust exemption, in a clear style geared for readers with no formal background in economics.

Swings and Misses: Moribund Labor Relations in Professional Baseball

by Kenneth M. Jennings, 1997.

coverIn this follow-up to Balls and Strikes: The Money Game in Professional Baseball (Praeger, 1990), Jennings examines the state of professional baseball's labor relations during a nearly 25 year period, focusing on the background and the outcome of the 1994 baseball strike. Jennings concludes by suggesting lessons that can be learned to improve future labor relations in the sport.

## 体育财务类

Financial Management in the Sport Industry

by Matthew T. Brown, Daniel A. Rascher, Mark S. Nagel, Chad D. McEvoy

coverThis book provides readers with an understanding of finance and the importance of sound financial management in the sport industry. It begins by covering finance basics and the tools and techniques of financial quantification, using relevant sport examples. It then goes beyond the basics to show how financial management works in the industry—how decisions are made to ensure wealth maximization. The final part of the book focuses on three sport industry sectors—parks and recreation, collegiate athletics, and professional sport—providing in-depth analysis of financial management within each sector. Sidebars, case studies, concept checks, and financial problems enable thorough study and practice. Readers learn to apply, and see how sport managers apply, financial management principles in real-life situations.

## 体育市场类

Case Studies in Sport Marketing

by Brenda G. Pitts (Editor), 1998.

This textbook gives students an opportunity to apply what they have learned about sport marketing principles and concepts to real-life sport business situations. Each case is geared toward the enhancement of students' competency in critical analysis, problem identification, decision making, and solution development.

Cases in Sport Marketing

by Mark A. McDonald, George R. Milne, 1998.

Cases in Sport Marketing, simulates real-life scenarios for sport marketers as exhibition games in the preseason simulate the regular season for professional athletes. The text begins with four introductory chapters to explain the case study method and then dedicates the remaining fifteen chapters to fifteen sport marketing cases that cover a wide range of issues and sport industry segments. By working through the cases, students can examine an array of situations and gain experience grappling with actual problems faced by managers. Each case presents the critical issues at hand, possible alternatives for consideration, and the criterion necessary to make an informed decision. The final chapter provides an overview of the sport marketing field.

Keeping Score: An Inside Look at Sports Marketing

by David Carter, 1996.

coverBig business knows how to play the sports marketing game expertly. Keeping Score explores the multibillion dollar relationship between Corporate America and the sports industry. Packed with fact-filled case studies, this book reveals the strategies that work for the superstars of sports marketing. Keeping Score will show you how to: Create the link between sponsor and event, customer and product, increase product or company awareness, distinguish a product or service from the competition, enhance your firm's community profile, and access merchandising opportunities.

Sport Marketing

by Bernard James Mullin, Stephen Hardy, William Anthony Sutton 1999.

A textbook for those studying how to sell some segment of the sport industry, including sport and recreational facilities as well as professional and amateur sporting events. This book sets the standard for sport marketing literature. Sport Marketing provides a good overview of marketing concepts and how they are applied to the sport product. Dr. Sutton is THE guru of sports marketing and delivers a quality instructional and practical guide for the serious sport manager.

Sports Marketing: A Strategic Perspective

by Matthew D. Shank, 1998.

coverThis unique book explores the complex and diverse nature of Sports Marketing, presenting a framework to help explain and organize the sports marketing process. Written from a true strategic marketing perspective by a professor of business it illustrates the application of marketing principles and processes to the sports industry.

Sport Marketing: Managing the Exchange Process

by George R. Milne, Mark A. McDonald, 1998.

coverSport Marketing: Managing the Exchange Process presents cutting edge conceptual and empirical approaches for managers to manage relationships with consumers. The central theme of the book is the sport marketing exchange, because this process is fundamental to marketing and can be used to highlight the challenges and opportunities faced by the sport marketer. The authors challenge students, researchers, and managers in sport marketing to embrace current marketing tools that are being employed by marketers in other industry sectors. Several recent marketing techniques are discussed and illustrated within the sport context.

Strategic Sport Marketing

by David Shilbury, et al, 1999.

coverStrategic Sport Marketing is a comprehensive and original text for sport management students and lecturers, as well as practicing sport administrators. Integrating the unique product characteristics of sport with traditional marketing theory, it presents a strategic sport marketing model which recognizes the diverse markets for sport-participants, sponsors, spectators at the event and lounge-room fans. Along with that model, Strategic Sport Marketing uses case studies and 'sportviews', selected from an international array of sport and media, to illustrate the unique features of sport marketing principles and practice. Incorporating the themes of service provision and marketing strategy, it explores: the sport consumer, sport market research, promotional strategies, sponsorship, public relations and publicity, sport facilities, market research, pricing strategies, advertising and television, and the role of the sport marketer. With generous examples and step-by-step processes, Strategic Sport Marketing is a practical tool and theoretical guide to sport marketing internationally.

The Ultimate Guide to Sports Marketing

by Stedman Graham, et al, 1995.

coverReviews the sport event management field, for students and professionals. Presents strategies for managing event logistics including facilities, transportation, and ticketing, and covers negotiations , marketing, celebrity athletes, funding, and how to enter the field. Appendices offer sample agreement forms, and list career opportunities and job titles, management and marketing organizations, and rules for establishing protocol at a sporting event.

## 体育法律类

Sport Law: A Managerial Approach

by Linda A. Sharp, Anita M. Moorman, Cathryn L. Claussen

coverLike its predecessor, the updated second edition of Sport Law: A Managerial Approach is organized around management functions rather than legal theory. Its clear and informative style will help readers understand how legal concepts relate to specific managerial functions and will help prepare them to assume a broad range of responsibilities in sport, education, or recreation. Whether readers work or assume roles as coaches or teachers; are program administrators in a professional program; manage fitness/health clubs; or work in a high school, college, Olympic, or professional sport organization, legal concerns will inevitably be woven into their managerial concerns. This book shows how knowledge of the law creates a competitive advantage and helps build a more efficient and successful operation that better serves the needs of its constituents. It is organized around four broad business functions: (1) human resources management, (2) strategic management/governance, (3) operations management, and (4) marketing management.

International Sports Law and Business

by Aaron N. Wise, Bruce S. Meyer, 1997.

This comprehensive, three-volume set focuses on the legal and business aspects of sports in the United States and abroad. The authors have presented the subject matter from a practical and pragmatic perspective, yet with analytical precision and attention to fine points of detail. International Sports Law and Business is composed of five parts. Part I deals with the law and business of sports in the United States, with the primary emphasis on the legal aspects of professional sports. Part II deals with the internationalization of sports from various perspectives, principally North American team sports. Part III explores the law and business of sports in 18 non-U.S. jurisdictions -- subject matter hardly covered in other sources, if at all. Part IV treats the legal and, to some extent, business aspects of broadcasting and sports, both in the United States and in selected foreign jurisdictions. Part V focuses upon sports marketing in its various forms in the United States, as well as its international perspectives. This easy-to-read work is unmatched in that it covers subjects not addressed or only tangentially addressed in other works, presents insiders perspectives on the subject matter, and focuses extensively on international aspects of sports law and business in connection with many different subjects.

Law and Business of the Sports Industries

by Robert C. Berry, Glenn M. Wong, 1993.

coverFirst issued in 1986, this volume and its companion on professional sports leagues were soon recognized as ideal sources for the sports law practitioner. Now, in a thoroughly revised and updated version, this book continues to identify the most significant and current cases in amateur sports, providing extensive analysis and interpretation of each case in a clear, readable, and lively style.

Regulating the National Pastime: Baseball and Antitrust

by Jerold J. Duquette, 2000.

coverMajor League Baseball, alone among industries of its size in the United States, operates as an unregulated monopoly. This 20th-century regulatory anomaly has become known as the "baseball anomaly." Major League Baseball developed into a major commercial enterprise without being subject to antitrust liability. Long after the interstate commercial character of baseball had been established and even recognized by the Supreme Court, baseball's monopoly remained free from federal regulation. Duquette explains the baseball anomaly by connecting baseball's regulatory status to the larger political environment, tracing the game's fate through four different regulatory regimes. The constellation of institutional, ideological, and political factors within each regulatory regime provides the context for the survival of the baseball anomaly.

Sport Law for Sport Managers

by Doyice J. Cotten and T. Jesse Wilde, 1996.

coverThe focus of this book is to provide a non-intimidating, user friendly sport law text for use in sport management or sport-related majors and as an informative, practical resource for sport managers. The book strives to assist sport management students and sport managers in developing a basic understanding of principles of law relevant to sport. Recognizing that the law is constantly evolving, each author has utilized recent cases in an effort to insure that the information provided is as current as possible. The text is appropriate for an introductory course in sport law, whether at the graduate or undergraduate level.

Sports Law

by Michael E. Jones, 1998.

coverThis book targets undergraduate and graduate students enrolled in standard Sports Law courses as well as lay persons interested in learning more about the subject of sports and the law in contemporary society. It introduces the basic legal principles surrounding the subject of the sports business, focusing on the complex sports/entertainment relationship.

## 体育管理类

Managing Organizations

for Sport and Physical Activity: A Systems Perspective

by Packianathan Chelladurai

coverThis book presents a clear, concise treatment of managing organizations in sport and physical activity. The four functions of management—planning, organizing, leading, and evaluating—provide its general framework. This framework, used in the majority of books written for business students, represents the simplest and best approach for introducing readers to the intricacies of management. For each management function, Chelladurai presents relevant theories and their practical applications to the actions of sport and physical activity managers, citing those theoretical models that are most appropriate to the unique aspects of the sports industry. He uses the open systems perspective, placing organizations in the context of their environment and emphasizing the manager's role in adapting and reacting to changes in that environment. To apply theory to sport management practices, Chelladurai provides numerous examples from the fields of physical activity and sport, including professional sports, intercollegiate athletics, health and sports clubs, and nonprofit sport/fitness programs.

The Business of Sports

by Scott Rosner

coverThe book covers professional, Olympic and collegiate sports and each chapter has a fully developed introduction to explain the relevance of the articles to be presented.

Sport Business in the Global Marketplace

by Hans Westerbeek, Aaron Smith

coverSport has become big business. This book takes a global look at the business of sport focusing upon the structure of the sport industry, commercialization of sport, sport marketing, franchising, television, and other rights, and the rise of the global super athletes and teams. This is positioned in a global political and economic context and in the framework of global uncertainties and scenarios.

The Business of Sports : Cases and Text on Strategy and Management

by George Foster, et al

coverThis is a case book written by prominent authors at both Harvard and Stanford. It contains ten sections with approximately three to five cases per part. The parts include Leagues and Events, Sponsorship and Marketing, and Finance and Valuation. Each section is preceded with an Overview of Key Topics that set the stage for the cases and each section concludes with summary materials and discussion questions. The cases themselves focus on certain teams or aspects of team sports. It includes cases on major league soccer, the Boston Red Sox's Fenway Park, the pros and cons of hiring a sports agent, Magic Johnson's endorsement deals and the Women's NBA. Each individual case is also followed by discussion questions.

Contemporary Sport Management

by Janet B. Parks (Editor), et al, 1998.

coverIncorporating the perspectives of 26 contributors, Contemporary Sport Management is an ideal text for students majoring in sport management, exercise, fitness management, or athletic training, and for those contemplating majors in these fields. Those who read it will be able to define sport management and discuss the scope of opportunities the sport industry presents; discuss major challenges confronting various segments of the industry; understand the historical, psychological, sociological, and philosophical foundations of sport; grasp management and organizational concepts and their application in sport enterprises; apply information about sport management to diverse populations in an unbiased fashion; demonstrate critical professional skills; and become members of the profession who have a positive impact on how sport is managed in the future.

Human Resource Management in Sport and Recreation

by Packianathan Chelladurai, 1999.

coverThis important text is the first to take a comprehensive, nuanced look at the critical aspects of human resource management within sport and recreation organizations. The book focuses on the key groups that comprise human resources and presents conceptual guidelines for matching managerial processes with individual differences between these groups. It explains how to tailor human resource practices to fit each sport or recreation organization’s particular goals, products, markets, and technologies.

Principles and Practice of Sport Management

by Lisa Pike Masteralexis (Editor), et al

coverPrinciples and Practice of Sport Management, Second Edition provides students with solid fundamental information on what they need to do to be successful in the sport industry. Updated and expanded, this best-selling text offers a unique blend of information on the foundations and principles on which sport management operates as well as how to apply those foundations and principles to the sport industry. The authors, all well-renowned professors in sport management or sport administration, have produced a text that is thorough, practical, and lively, and which lays the groundwork for students as they study and prepare for successful careers in sport management.

Sport Business Management

by Lori K. Miller, 1997.

coverIn this unique text you'll find practical business theory and professional practice guidelines specifically for the sport business manager. The basics of running a for-profit sport business, as well as influential management tips for survival in the 1990s, make this an ideal book for sport businesses.

Sports Management and Administration

by David C. Watt, 1998.

This practical, ground-breaking handbook examines key issues previously unexplored in a sport context. By outlining management principles and procedures it aims to improve the knowledge of those studying or working in sport. Sports Management and Administration will be of benefit to those working in the voluntary or private sectors, in local or national agencies, as well as those employed by local authorities. It will be particularly useful for sport development officers, sports administrators and managers, and those working for governing bodies of sports and national or local sports councils.

Successful Sport Management

by Herb Appenzeller, Guy Lewis, 2000.

coverSuccessful Sport Management, 2nd Edition is organized by topic in order to provide a useful teaching tool and reference. The editors, both nationally known in the field of sport management, draw on the expertise and experience of twenty-five authors to provide a comprehensive single-volume reference to sport management and associated areas. It covers, in detail, personnel recruiting and training; time management; marketing and promotion services; scheduling and financial management; risk assessment and reduction; event management; contracts; facilities management; technology in sports; and media and public relations.

National Pastime: How Americans Play Baseball

and the Rest of the World Plays Soccer

by Stefan Szymanski, Andrew Zimbalist

coverIn National Pastime, Stefan Szymanski and Andrew Zimbalist examine how organizational structures have made Major League Baseball a profitable business (notwithstanding common claims made by the owners) while soccer leagues around the world struggle to break even. They weave a rich variety of stories, anecdotes, and photos into their account of how these games became businesses, and how these businesses have adapted to the demands of fans. The authors show how early administrators of baseball and soccer leagues were influenced by the parallel developments of each sport and, in particular, how the concept of the league was invented by American baseball and transplanted first to English soccer, and then to the rest of the world.

How Soccer Explains the World : An Unlikely Theory of Globalization

by Franklin Foer

coverFoer, a New Republic editor, scores a game-winning goal with this analysis of the interchange between soccer and the new global economy. The subtitle is a bit misleading, though: he doesn't really use soccer to develop a theory; instead, he focuses on how examining soccer in different countries allows us to understand how international forces affect politics and life around the globe. The book is full of colorful reporting, strong characters and insightful analysis: In one of the most compelling chapters, Foer shows how a soccer thug in Serbia helped to organize troops who committed atrocities in the Balkan War—by the end of the war, the thug's men, with the acquiescence of Serbian leaders, had killed at least 2,000 Croats and Bosnians. Then he bought his own soccer club and, before he was gunned down in 2000, intimidated other teams into losing. Most of the stories aren't as gruesome, but they're equally fascinating. The crude hatred, racism and anti-Semitism on display in many soccer stadiums is simply amazing, and Foer offers context for them, including how current economic conditions are affecting these manifestations. In Scotland, the management of some teams have kept religious hatreds alive in order to sell tickets and team merchandise. But Foer, a diehard soccer enthusiast, is no anti-globalist. In Iran, for example, he depicts how soccer works as a modernizing force: thousands of women forced police to allow them into a men's-only stadium to celebrate the national team's triumph in an international match. One doesn't have to be a soccer fan to truly appreciate this absorbing book

1. Vrooman（1995）、Marburger（1997）和Kesenne（2000）在放松了Fort和Quirt（1995）中的约束后，认为收入分享的增加会提高竞争均衡。 [↑](#footnote-ref-1)
2. 交叉补贴（cross subsidies）是指通过有意识地以优惠甚至亏本的价格出售一种产品（称之为“优惠产品”），而达到促进销售盈利更多的产品（称之为盈利产品）的目的。也就是，厂商提供免费（或者至少是廉价得近乎免费）的平台产品，然后通过耗材，或者补给，或者服务，来获得肥厚的利润和收入。条件是客户对优惠产品价格敏感，对盈利产品价格不敏感；两种产品互补性高，同时购买率高；盈利产品市场进入障碍大。例如： “充话费，送手机”。 [↑](#footnote-ref-2)
3. 若是球队追求胜率最大化。。。怎样？ [↑](#footnote-ref-3)
4. 这是最为著名的特例。符合这个条款资格的人在NBA中被称为“资格老兵自由球员”。这个特例允许工资帽以上的球队同本队的自由球员重签合约，数额可以达到顶薪。这名球员必须至少打满三个赛季，且在这三个赛季中没有被解雇过，没有以自由球员身份换过球队。这意味着，球员可以通过打完三个一年期合约，一个三年期合约，或者其他组合来获得“伯德权”。一个球员如果被交易，他的伯德权跟他一起走，他的新队可以利用伯德条款重新签他。利用伯德条款签下的合约最长可达七年，年薪涨幅可达12.5%。这个特例被命名为拉里伯德条款，是因为凯尔特人队是第一支被联盟允许和自己的自由球员签约的工资帽之上的队伍，而这个球员就是拉里伯德。 [↑](#footnote-ref-4)
5. [↑](#footnote-ref-5)
6. Neale（1964）文章使用“联赛排名效应”（league standing effect ）的概念来说明竞争均衡对于球队收入的重要性，同时作者还关注了职业体育联盟的性质及其组织、生产的特性。 [↑](#footnote-ref-6)
7. [↑](#footnote-ref-7)
8. 之所以被称之为悖论，是因为在经济学意义上，竞争导致垄断，而垄断会有超额利润获取；但是体育经济中，“路易斯-施梅因”事件说明了一个竞争主体的过于强大，会导致收入为零。 [↑](#footnote-ref-8)
9. 作者借用Robert Dorfman教授的分析，将体育联盟比作一种贸易联盟，特别将“东部铁路联合会”（Eastern Railway Conference）为例。 [↑](#footnote-ref-9)
10. 作者认为职业体育的产出产品是一系列复合的、不可分割的效用流集（一场比赛的胜负结果、联赛排名、球迷热情、电视观众的效用、新闻界利益等）。 [↑](#footnote-ref-10)
11. 可以探究一下，体育项目发展过程中，技术发展对胜率的影响（竞技体育规律）。并且这种进程当中，球迷情感是否与技术发展进程相一致，或者滞后？或者与胜率趋势相一致？ [↑](#footnote-ref-11)
12. 他们的差别是什么？如何区分他们？ [↑](#footnote-ref-12)
13. Miller，*A Whole Defferent Ballgame*，41页。后来到1889年，该制度扩展到球队的每一名球员，并修订为“在交易日前，若球员与球队未达成签订下一赛季合同，在交易日之后的10天前，球队有权利以相同条款续签合同1年”。 [↑](#footnote-ref-13)
14. 特别是在20世纪70年代后，国际体育协会在尝试与北美联盟职业球员签订协议时，受到联盟的极力反对。球员因此失去大量国际性比赛机会。 [↑](#footnote-ref-14)
15. 工资帽分为硬工资帽和软工资帽。硬工资帽要求没有例外，每支球队的薪资总额必须在一数目以下，如NFL。 [↑](#footnote-ref-15)
16. NBA还有“新球员条款”、“伤残球员例外”等9项例外。“拉里伯德条款”之所以存在，目标就是给那些“资格老的自由球员”更多机会。这个特例允许工资帽以上的球队同本队的自由球员重签合约，数额可以达到顶薪。这名球员必须至少打满三个赛季，且在这三个赛季中没有被解雇过，没有以自由球员身份换过球队。利用伯德条款签下的合约最长可达7年，每年工资涨幅不能超过10.5%。 [↑](#footnote-ref-16)
17. 由于实行硬工资帽制度，实际中球队支付给球员的工资更多，发放方式也更加复杂。 [↑](#footnote-ref-17)
18. NFL与NBA有如下不同：1、NFL工资帽的联盟规定比例更大；2、NFL的豪华包厢收入更少（只计算票务收入部分），大部分计算成特许权收入（不计入毛利润）；3、NFL要多扣除球员工资外收入（对联盟总收益的贡献）。 [↑](#footnote-ref-18)
19. NBA是最先实行工资帽制度的联盟。由于20世纪70年代，NBA与ABA（美国篮球协会）之间争夺球员，不仅失去了保留制度，而且球员工资大幅度增长，占到净收入的70%。各支球队不堪重负，纷纷向联盟申诉。 [↑](#footnote-ref-19)
20. 北美四大联盟中，只有MLB为实行工资帽制度，NBA（1984）、NFL（1994）和NHL（2005）都分别引入工资帽制度。 [↑](#footnote-ref-20)
21. D.Berri等（2005）中认为该段时期内NBA的冠军集中率高的原因是为当时联盟中缺少天才（高个子）球员。 [↑](#footnote-ref-21)
22. 根据Rottenberg（1956）论述，无论在保留条款下还是自由代理制度下，球员在球队间的分布将不会收到影响。Quirk和El Hodiri（1971）规范地提出了“不变性命题”。 [↑](#footnote-ref-22)
23. 与Scully（1989），Quirk和Fort（1992）中的结论一致。 [↑](#footnote-ref-23)
24. 与Noll（1991），Quirk和Fort（1992）中的结论一致。 [↑](#footnote-ref-24)
25. Rottenberg分析了棒球劳动力市场的主要特征，并用3个不同的市场来说明。 [↑](#footnote-ref-25)
26. 进一步理解见：Kaplan（2004） [↑](#footnote-ref-26)
27. 如《Economics of sport》（Li、Hofacre和Mahoney，2001）；《The Economics of sports》（Leeds和von Allmen，2002）；《Sports Economics》（Fort，2003）等。 [↑](#footnote-ref-27)
28. 科斯定理：

    （一）在交易费用为零的情况下，不管权利如何进行初始配置，当事人之间的谈判都会导致资源配置的帕雷托最优；

    （二）在交易费用不为零的情况下，不同的权利配置界定会带来不同的资源配置；

    （三）因为交易费用的存在，不同的权利界定和分配，则会带来不同效益的资源配置，所以产权制度的设置是优化资源配置的基础（达到帕累托最优）。 [↑](#footnote-ref-28)
29. （Trickle-down effect，又译作渗漏效应、滴漏效应）也称作“涓滴理论”（Trickle-down theory，又译作利益均沾论、渗漏理论、滴漏理论），指在经济发展过程中并不给与贫困阶层、弱势群体或贫困地区特别的优待，而是由优先发展起来的群体或地区通过消费、就业等方面惠及贫困阶层或地区，带动其发展和富裕，这被称作是“涓滴效应”。由此还有“涓滴经济学”（trickle down economics），常用来形容里根经济学，因为里根政府执行的经济政策认为，政府救济不是救助穷人最好的方法，应该通过经济增长使总财富增加，最终使穷人受益

    在奢侈品营销中这种效应用得尤其的多。富人们的奢侈消费方式为中产阶级和低收入家庭设置了一个他们试图模仿的新标准。满大街的奢侈品让中产阶级在对比中都觉得自己穷得要命，为了赶上“时代的步伐”他们不惜用入不敷出的方式疯狂消费。 [↑](#footnote-ref-29)
30. Eric Dunning，*Sport History*， 32页。 [↑](#footnote-ref-30)
31. 洛杉矶是那届奥运会唯一申办城市。因此，洛杉矶奥组委不堪债务压力，借机提出“民间办奥运”。 [↑](#footnote-ref-31)
32. H．Preuss，2002，’Economic dimension of the Olympic Games’，http://olympicstudies.uab.es/lectures/。 [↑](#footnote-ref-32)
33. 自主性资金指因筹办奥运而获得的新资金；地方性资金指非奥运筹资的资金。 [↑](#footnote-ref-33)
34. Hall（1989，1994）、Rutheiser（1996）和Lenskyj（2002）等认为奥运会的举办意味着机场扩建、修路、棚户区改造等，对于城市当中的社会弱势群体会产生负面作用。这种作用会在某阶段对城市经济发展行形成更多的社会成本，造成负面影响。 [↑](#footnote-ref-34)