

# 体育与资本的结合

## ——构建产权交易平台的对策研究

邱伟昌<sup>1</sup>, 李南筑<sup>2</sup> (执笔), 杨为民<sup>1</sup>, 姚 芹<sup>2</sup>, 徐海友<sup>1</sup>, 杨 清<sup>3</sup>

**摘要:** 为了真正实现体育与资本市场的有机结合, 在对构建上海体育产权交易平台必要性和可行性论证的基础上, 通过体育赛事产权交易案例等具体实践, 找出问题并提出解决对策。

**关键词:** 体育; 赛事; 产权交易; 平台

中图分类号: G80-05 文献标识码: A 文章编号: 1006-1207(2007)02-0018-04

### On the Combination of Sports and Capital --- Construction of a Platform for Property Right Transaction

QIU Wei-chang, LI Nan-zhu et al.

(Shanghai Administration of Sports, Shanghai 200003, China)

**Abstract:** In order to realize the combination of sports with capital market, the paper elaborates on the necessity and feasibility of constructing a platform for sports property right transaction in Shanghai. Through the examples of sports events property right transaction, the paper tries to find the ways for solving the existing problems.

**Key words:** sports; event; property right transaction; platform

### 1 问题的提出

我国体育事业经过 50 多年的举国努力, 取得了巨大成就。但是, 随着社会主义市场经济体制改革的深入, 与原来传统的计划经济相适应的, 认为体育是纯粹的公益事业, 只能由政府来提供, 只能通过计划对体育资源进行调节的思想和做法, 已严重制约体育事业的发展和改革。现在不论是体育系统内还是体育系统外都已经达成了一致的认识: 体育事业应以政府为主导, 逐渐增大市场调节的范围和深度。在 2006 年体育局长会议上, 刘鹏局长就认为发展“十一五”期间的体育事业要“坚持国家办与社会办相结合, 政府调控与市场调控相结合。”<sup>[1]</sup>在全国体育产业工作会议上更进一步指出“目前, 一方面要加强政府的宏观调控职能和公共服务职能, 另一方面要充分发挥市场配置资源的基础性作用, 做到政府与市场双管齐下。”与此同时, 体育事业发展的实践也说明发展体育运动仅仅依靠政府的投入还远远不够。资金不足已成为发展体育的关键瓶颈, 必须充分利用社会资本。而为了利用社会资本, 就应该参与到资本市场中去, 让资本市场的投资人了解体育, 掌握体育的投融资特征。同时体育界也应了解投资人及中介机构的需要, 满足资金供给方的需求, 实现体育与资本的有机结合。

本课题组曾于 2004 年和 2005 年完成了上海体育局社会科学决策咨询项目《借助上海产权交易优势建设体育产权中心的研究》和《论体育资本市场的现状和制度创新》两个课题。论证了借助上海联合产权交易所建立体育产权交易平台是促进体育产业与资本市场有机结合的制度创新; 是贯彻和

落实中央关于建立现代产权制度, 尤其是实现“流转顺畅”的举措; 是贯穿上海市关于建设国际金融中心和建设亚洲一流体育中心城市结合点; 是能够体现“洼地效应”的组织方式。通过研究, 上海体育局与上海联合产权交易所已达成共识, 并已于 2006 年 9 月 5 日签署双方的战略合作框架协议。在此课题组完成了通过上海联合产权交易所构建产权交易平台的必要性和可行性的论证。2006 年立项课题的任务是通过调查和研究, 从操作层面分析构建产权交易平台的制约因素, 从制度、组织和资源角度进行对策研究, 以便实质性推动交易平台的建设。

自本课题立项以来, 课题组与上海联合产权交易所研发部通力合作, 在认识上达成共识。联交所认识到体育文化产业是未来具有巨大发展空间的产业, 随着这个产业的发展, 其产权交易规模会迅速增大。同时, 联交所也认识到体育产权中的不少产权, 如资产、股份、技术等产权的交易与联交所目前的交易制度基本吻合。而赛事产权、体育人才的人力资本等带有体育明显特征的产权必须进行新的交易制度设计才能充分体现这些产权的价值。而课题组也认识到由于体育的特殊性, 体育系统外, 尤其是资本市场的参与者不熟悉体育的情况, 无法把握投资体育的时机和项目。此外, 体育界的一些习惯性思维和做法也很难适应市场公平、公开、公正的交易要求。因此, 有必要通过项目交易的具体实践来发现问题并找到解决这些问题的通行的对策, 真正实现体育与资本市场的有机结合, 从而构建起体育产权交易的平台。

收稿日期: 2007-03-07

基金项目: 2006 年上海市体育局体育社会科学决策咨询研究项目 (SKYJ150914200602)

作者简介: 李南筑 (1964~), 男, 副教授, 硕士生导师, 主要研究方向: 经济学

作者单位: 1、上海市体育局 上海 200003; 2、上海体育学院 上海 200438; 3、上海联合产权交易所 上海 200001



## 2 体育赛事产权交易案例及对策研究

课题组在理论研究的同时,还与体育企业合作将一些体育产权项目陆续推荐到联交所进行交易。第一次尝试是在2005年9月,课题组与上海中邦足球俱乐部合作,将其2006年度中超广告权整体打包,在上海联合产权交易所进行意向挂牌。这个项目也成为第一个体育赛事产权在资本公开交易平台进行交易的事例。2006年12月课题组与上海纷华体育经纪有限公司合作,将CBA全明星赛的赞助权推荐到联交所挂牌交易。以下是这次交易的过程、提出的问题和相应的对策研究。

### 2.1 CBA全明星赛赞助权交易案例

赛事赞助权交易是举办体育赛事最常见的一种交易。通常的做法是推广商以召开推介会或直播电话、发电子邮件等方式将招商信息进行点对点的发布,有意向的用户(意向购买人)与推广商进行沟通、洽谈。如果双方达成协议就签约,买方向卖方支付资金,卖方在赛事举办过程中履行约定的回报直至赛事结束。这种方法无论是信息沟通还是合同报价和洽谈均是采用1对1(即推广商逐个与客户单独进行)的方式,因此被称为分散交易,也就是最为传统、常见的交易方式。<sup>[2, 3]</sup>

通过联交所的交易平台进行交易的程序首先是由有权卖出赞助权的客户(推广商或承办方)找到愿意为此项目作经纪的联交所的经纪会员,由经纪会员代其向联交所申请挂牌交易,经联交所审核同意后通过联交所的交易网站公开对外招商信息。该信息应包括项目的内容、报价和挂牌期限。在此期间所有的人都可以上网查阅该信息,有意向的购买者可填写意向登记表,直到该项目挂牌期限的结束。挂牌期限结束后,如无意向的买方则此次交易撤销;如只有一家有意向的买方则卖方和买方在经纪会员的协助下进行洽谈,最后成交;如有多家买家,则可以通过电子竞价、拍卖或招标的方式进行竞价交易,通常价高者得。由于这种交易的信息发布是公开的,接收者获得的是同样的信息,同时只要满足一定条件可以同时获得任意数量的意向购买者,因此可称为1对N的集中交易。

CBA全明星赛的所有权属中国篮协,2005年5月12日中国篮球协会和瑞士盈方体育传媒有限公司控股公司盈方亚洲公司,在京召开新闻发布会宣布:盈方亚洲公司与中国篮球协会共同成立合作公司,即中篮盈方,其将拥有今后7个赛季中国职业篮球联赛以及俱乐部(除地方冠名权和门票收入外)的所有商业开发的权益,并有5年的优先续约权。为此中篮盈方采用上述传统的方式在全国进行推介。上海纷华体育经纪有限公司(以下简称上海纷华)通过中篮盈方获得了非独家代理权,成为众多的代理商之一。2006年11月13日,在课题组的协助下上海纷华向上海联交所提出申请,希望能在联交所进行该项目的挂牌交易。联交所方面考虑到该项目交易品种的独特性,且在现有经纪会员中尚无熟悉此业务的会员,因此破例采用联交所研发部替代经纪会员进行挂牌的方式。

由于联交所要对挂牌的项目进行严格的产权归属确认,因此项目确定后的第一个问题就是上海纷华是否有权进行产权的交易。为此联交所要求上海纷华出具具有法律效力的文件,首先要求中篮盈方出具给上海纷华的非独家代理的授权书,然后又要求中篮盈方提供与中国篮协的合同以此证明中篮盈方获得CBA全明星赛的推广权。由于各种原因,此事直

到12月12日才最后获得审核通过,于当日意向挂牌。在此期间上海纷华作了一系列的挂牌准备,如赞助方案、挂牌信息拟定并与联交所方面进行了大量的沟通工作。而联交所方面也通过各种渠道联系其经纪会员,并与上海纷华共同准备12月22日的推介会。通过联交所覆盖全国及北美、欧洲等国的网站,CBA全明星赛的赞助项目获得了不少的点击和浏览率,同时也有商家直接要求与上海纷华联系以了解更多的信息。时至2006年12月31日,因尚未到该项目的挂牌期限,故未进行下一步的工作。

### 2.2 案例提出的问题及对策

通过前期的上海中邦足球俱乐部的广告权和本次CBA全明星赛赞助权的集中交易,课题组碰到了一些在构建体育产权集中交易平台必然会碰到的问题。以下逐一讨论这些问题及其对策。

#### 2.2.1 关于产权归属清晰

交易的必要条件,一是有交易的对象,二是卖方有权出售并获得收益,三是双方应遵守交易的规则。在交易对象明确的条件下,首要的条件就是卖方有出售该对象的权力。因此产权归属清晰是在市场经济条件下进行交易的前提。<sup>[5, 6]</sup>如果产权归属不明确,即没有明确的归属主体则首先是卖方无权对该产权进行处置,也无权获得收益;其次会造成法律纠纷,产生重大的交易风险。因此,只有明晰产权的归属,所有人才会有动力去提升产权的价值,从而达到资源的最优配置。正是基于这个原因,2003年的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》中要求“建立归属清晰、权责明确、保护严格、流转顺畅的现代产权制度”。<sup>[6]</sup>因此,归属清晰成为建立现代产权制度,完善社会主义市场经济体制的第一要务。所以集中交易对产权归属的审核不仅有利于产权的激励,减少信息的不对称,从而降低交易的风险,也有利于促进体育的现代产权制度的建设。

从归属角度看体育赛事产权首先是所有权,其它权利都是由它派生或衍生出来的,如推广权、赞助权、广告权等。从这两次的挂牌过程看,不论是什么产权最终都会追溯到产权的最终所有者。<sup>[7]</sup>例如上海中邦足球俱乐部的广告权源于该俱乐部的资产权和中超足球联赛的参赛权。由于中邦足球俱乐部是企业法人,因此其资产产权是明确的,由其董事会行使。而问题在于足球队是否有法律文件证明其是属于俱乐部的资产。另一个问题是中超足球联赛的参赛权和相对应的责任和权利(即权责明确)是否有明确的产权归属的法律文件(该项目挂牌时无法得到这些具体文件)。此次挂牌的CBA全明星赛的非独家代理权首先要追溯到中篮盈方,由它出具授权委托书;其次要求中篮盈方给出法律文件(合同)来证明其拥有该赛事的推广权。但由于商业保密约定,该合同虽然存在但不便出具,于是通过各方协商,由中国篮协出具盖有公章的证明书以证明中篮盈方拥有该赛事的推广权。上述工作花费了近一个月的时间才全部完成。

以上实践说明,由于市场经济的基本要求是产权归属清晰,因此凡涉及企业的产权,其归属清晰是不难做到的。可能存在的问题是合同条款的不完备导致其权责的不明确,以至于部分具体权利在合同中不能确定。<sup>[8, 9]</sup>由于历史的原因和体育的公益性质,凡涉及政府或非企业法人单位的产权,则很难出具权责的证明。课题组认为为了体育产业的



发展,为了满足社会办体育的要求,逐步理清体育产权的归属是一个急需解决的问题。否则,如中超产权造成的“十月革命”等类似事件再次发生,就很难在体育领域全面达到和谐社会的要求。<sup>[10]</sup>

### 2.2.2 关于非独家代理的问题及对策

体育赛事产权交易同资产、股权交易的一个重要区别在于体育赛事有时效性。一旦确定就必须进行,一旦赛事结束则所有的与赛事有关的权利便自行消失。而资产、股权是长期存在的,不会在短期内消失。故赛事产权的交易必须限时完成,否则将给经营者造成巨额亏损。所以除非采用经销方式(即买断后再销售),否则赛事举办方不会采用独家代理的方式。课题组的这两次挂牌都采用的是非独家代理的方式。

非独家代理的优点是赛事承办方将集中交易作为传统交易的补充,扩大了其招商的范围,因而承办方易于接受这种方式。<sup>[11]、[12]</sup>在本次CBA全明星赛的推介会上,中篮盈方的代表就表示如不影响其他渠道招商,他们有意将全部的CBA产权在联交所挂牌。而上海联交所交易规则也不排斥这种交易,其唯一的要求就是作为全国唯一一家产权交易所实行独家挂牌。

当然,非独家代理也存在一定的问题。由于要完成体育赛事的举办需要涉及多个主体,多个合同的签订形成一系列的互补合同(详见2004年上海市体育局体育社会科学决策咨询项目《借助上海产权优势建设体育产权交易中心的研究》或上海体育学院学报2006(1)《体育赛事互补合同的经济分析》)。而这些合同会影响赛事产权的价值,例如赞助权价值与是否有电视转播,哪几家电视台转播,何时转播有关;与在哪个赛场进行有关。<sup>[13]、[14]</sup>而在非独家代理时,由于无法与上述单位签订合同,导致无法进行意向征询,只能根据赛事的级别、赛制等体育赛事的基本条件进行赞助权的价值估算,从而造成报价不足的情况。<sup>[15]、[16]</sup>

为了解决这个问题,课题组认为一是对于有把握的项目采用经销的方式,即买断后再挂牌,而且可策划多个运作方案来供有意向的赞助商分别报价,选择收益好的方案进行实施。二是将产权分解为基本产权,即以赛事能确定的条件将产权分为已确定的产权和有可能性的产权两部分,分别报价。后者实际是一个条件合同,如有可能就实施,无可能就不实施,双方在事前对此做好约定。类似的方式还可以用来处理有政府或非盈利性组织支持的赛事的产权交易问题。

### 2.2.3 关于集中交易的核心竞争力

体育赛事赞助权在联交所挂牌交易中,除非经济会员自己作为体育赛事赞助权的卖方,否则至少形成:联交所——经纪会员——卖方和买方3个层次的关系,有时甚至会形成联交所——经纪会员——经纪会员或其他中介机构——卖方买方的多层次局面。相对于传统的交易方式,除同样需要与中介机构、卖方、买方接触外,赛事赞助权的推广商还需要面对联交所和经纪会员,因此推广商还需学习如何与它们相互合作和竞争。对于赛事推广权的所有者而言,经纪会员是其服务商;而对于拥有赛事推广权的经纪会员和中介机构而言,他们之间就既有合作的关系又有竞争的关系了。作为一个开放型的市场,联交所对其经纪会员实行准入制度,一旦进入就可以从事任何产权的经纪业务,不会有行政性的限制。

因此如果想成为体育产权的专业经纪会员,只能靠自身的力量形成核心竞争力,从而获得竞争优势。课题组认为可以从以下方面着手。

首先,由于目前赛事的价值评估、赛事策划、赛事咨询缺乏专业的机构进行运作,因此可以打造这方面的能力,不论是自建还是外包服务;其次,由于目前国内的赛事运作机构的基础信息和数据不足,不能提供较准确的信息,故会造成决策失误或错失良机,因此建立相应得数据库也能获得竞争优势;三是任何好的策划和咨询都需要正确的沟通来了解用户的需求并使之成为对方理解的信息。因此,与用户或其他经纪会员的沟通能力也是构成核心竞争力的重要组成部分。除此之外,由于实践经验对于业务开展有十分重要的作用,因此先行者必然会获得占先的优势,也有利于核心竞争力的形成。

目前,上海联合产权交易所内尚无既懂体育又熟悉产权交易业务,并能与体育界和资本所有者建立较为广泛且良好的公共关系的经纪会员。因此,组织熟悉体育的专业人才参加产权经纪人资格考试,获得产权经纪人资格是目前优先要解决的问题。

### 2.2.4 关于加强经纪会员的保障力度的对策

除了加强自身的核心竞争力外,目前许多中介机构,包括体育中介机构都面临这样一个困惑:如何防止买卖双方绕过中介机构进行私下交易。为此,这些中介公司也想了许多对策来解决,如模糊标的名称、与买卖双方签订协议等。但这些做法不符合交易市场公平、公正、公开的原则,因此也没有强大的约束能力。一旦买卖双方达成一致,则很难追究其法律责任。

上海联合产权交易所作为一个公平、公正、公开的交易平台,出台了一系列严格的交易规则来保护经纪会员的利益(详细内容请参阅《上海市产权转让信息公开发布活动管理规则》)。尤其是对从事国有产权交易的经纪会员其保护力度更加有力和有效,因为国有产权的交易必须在联交所的平台上进行。具体到体育产权中介公司,由于体育产权中的部分产权尤其是体育场馆的产权属于国有产权,这部分的产权在联交所交易能很好的避免买卖双方的私下交易。而对于非国有的体育产权,联交所的相关制度也采取的相对有力的保障。

### 2.2.5 关于交易风险的规避

体育赛事赞助权的受让方所购买的是出让方所支付的该赛事的赞助回报权益。而这种产权是一项具有时效性的产权,如果该赞助权的受让方违约,则该产权的出让方必须承担这项产权的全部费用以保证该体育赛事的如期进行。因此,体育赛事赞助权在交易时存在巨大的交易风险。

对于这个问题,联合产权交易所出台了保证金的制度和合同审查制度,以保证合同的如期履行和减少出让方的损失。当然,联交所作为交易平台其的能力还是有限的,体育产权中介公司在依靠联交所对其项目进行保护的同时也要依靠自身的能力去筛选和监督受让方。

而出让方对于产权价值的估计错误而造成的风险则属于管理风险,在这里不予以具体的讨论。

### 2.2.6 关于共赢的佣金制度

联合产权交易所作为产权交易的平台,在产权项目交易成功所收取的中介费用相对较低(见表1)。



表1 上海联合产权交易所的收费一览表

交易总额 (万元)	差额计算率 %	
	按总资产额计算	按净资产额计算
1 000 以下 (含 1 000)	2	2.5
1 000 以上~2 000	1.5	2
2 000 以上~5 000	1	1.5
5000 以上~10 000	0.5	1
10 000 以上~50 000	0.3	0.5
50 000 以上	0.2	0.3

体育赞助产权的交易额一般都低于1 000万,以CBA全明星赛冠名赞助商的赞助费用为例,200万的交易额中支付给联交所的费用仅为4万。以较低的价格获得效高的交易保障,无论是出让方还是受让方都是欢迎的。当然,作为体育产权经纪公司其中介的费用的收取则是通过与出让方的协议进行的,与联交所的中介费用不发生联系。因此,在联交所的交易平台上进行交易,既能对交易进行保障同时也不阻碍其经纪会员收取应得的中介费用,达到共赢、多赢的结果。

### 3 结论与建议

实践和分析表明,除涉及人力资本的产权即与人身权有关的产权目前还未尝试过外,体育事业的其它产权,包括赛事产权都可以在联交所的交易平台上进行交易。其优点一是能将体育事业中的资金需求方与资金的供给方更加紧密地联系起来;二是作为集中交易的平台,其充分体现了交易的公平、公开和公正以及信息传播范围广、速度快、交易费用低的特征。即联交所具有的“低洼效应”能使体育资源和资本较快地云集,从而形成一个体育与资金有机结合的市场;三是这类交易不论对联交所还是体育系统中的投标人、经纪公司都是有利的,即能形成共赢的局面。从而调动各方面参与的积极性。

实践还表明通过联交所建立体育产权的交易平台还不可避免的存在许多问题。首先,联交所、体育局、投资方及体育企业彼此都不熟悉,而中介机构(咨询公司、会计师事务所、律师事务所)对体育产权交易的业务也不甚了解;其次,联交所需要依据体育产权交易的特征来设计少量特定的交易制度;第三,目前联交所的交易平台上缺乏既了解资本市场运作实务又懂体育产权交易特征的专业人才,以及能整合资本市场和体育市场各种资源的企业。要解决这些问题就需要政府的支持,及参与这个市场的部门和企业的持续努力。

另一方面,从上海体育局的角度,课题组认为:

第一,既然联交所的挂牌交易时传统交易的补充,有可能提高体育产权的价值,同时也不影响分散交易的效果。因此是否可以考虑将上海体育局所掌握的体育赛事经策划后全部在联交所挂牌。若集中交易的报价高于分散交易,则在联交所进行该项目的交易,否则仍维持原来的交易方式。

当然,上述建议也适用于任何希望通过市场寻求资金支持的项目。

第二,有目的地培养能整合资本和体育市场资源的,有先进的营销观念的现代服务业企业,将其作为试点并在成功后进行推广。

第三,与大专院校合作培养一批既有资本市场运作经验又懂体育的人才,为上海体育事业的进一步发展作好人才储备工作。

第四,对尚未尝试的体育人力资本产权交易进行理论上的探索和研究。

### 参考文献:

- [1] 中国共产党第十六届中央委员会第三次全体会议. 中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定[M]. 北京: 人民出版社. 2003
- [2] (美)曼昆. 经济学原理(第二版)[M]. 北京: 北京体育大学出版社. 2003.
- [3] 卢现祥. 西方新制度经济学[M]. 北京: 中国发展出版社, 2003.
- [4] 田国强. 现代经济学与金融学前沿[M]. 北京: 发展商务印书馆, 2002.
- [5] 刘曼红. 中国中小企业融资问题研究[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2003.
- [6] 国家体育总局2001—2010年体育改革与发展纲要[C]. 国家体育总局政策法规司. 战略扶持2001年全国体育发展战略研讨会论文集, 2001.
- [7] (美)迈克尔·利兹 彼得·冯·阿尔门. 体育经济学. [M]清华大学出版社, 2003.
- [8] 李南筑. 中国甲A足球联赛市场失灵的分析[J]. 上海体育学院学报, 2004: (1) .
- [9] 李南筑. 中国甲A足球联赛的产品特征及表演类产品的供求分析[J]. 上海体育学院学报, 2002: (1) .
- [10] 李南筑. 中国甲A足球联赛无形资产类产品的供求分析[J]. 上海体育学院学报, 2002: (2) .
- [11] (英)史蒂芬·多布森 约翰·戈达德. 足球经济[M]. 机械工业出版社, 2004.
- [12] 黄恒学. 公共经济学[M]. 北京: 北京大学出版社, 2002.
- [13] Wilcox, J.w(1993), 'The Effect of Transaction Costs and Delay on Performance Drag', 49 Financial Analysts Journal, 1945.
- [14] Stavins, R.N. (1995), 'Transaction Cost and Tradable Permits', 29 Journal of Environmental Economics and Management, 133-148.
- [15] 李南筑, 曲怡, 黄海燕. 商业性体育赛事的产权交易特征和交易费用分析[J]. 上海体育学院学报. 2005: (3)
- [16] 李南筑, 曲怡, 黄海燕. 体育赛事互补合同的经济分析[J]. 上海体育学院学报. 2006: (1)

(责任编辑: 陈建萍)