



美国职业冰球联盟的运行机制

楼诗予, 黄海燕

摘要: 通过对美国国家冰球联盟的发展历史、经济运行状况、雇佣结构、职业化经营理念等方面进行了回顾与探讨, 以求为我国职业体育联赛提供一些借鉴与参考。

关键词: 美国; 职业体育; 冰球; 俱乐部; 机制

中图分类号: G80-05 文献标识码: A 文章编号: 1006-1207(2010)03-0051-05

On the Operation Mechanism of HNL

LOU Shi-yu, HUANG Yan

(Shanghai Institute of P.E., Shanghai 200438 China)

Abstract: The paper reviews the history, economic operation status, employment structure and professional business concept of the National Hockey League (HNL) in the United States. It tries to provide reference for the Chinese professional sports leagues.

Key words: United States; professional sports; ice hockey, professional sports club; mechanism

1 美国职业冰球的发展历史

国家冰球联盟(英语: National Hockey League, NHL, 法语: Ligue Nationale de Hockey, LNH), 是一个由北美冰球队队伍所组成的职业运动联盟。LNH 是全世界顶级职业冰球比赛, 为北美四大职业运动之一。联盟共分成东、西两个大区, 每个大区各分为 3 个分区。

冰球是加拿大的国球, 这项运动结合了足球和曲棍球两项运动的特点, 比赛双方各由 5 名滑冰者和一名守门员组成。长期以来冰球一直在美国北部地区受到广泛追捧, 在加拿大、欧洲和俄罗斯等地区也极其受欢迎。对于生活在美国温带地区的人们来说, 这是相对比较陌生的一项运动。但是随着在加利福尼亚、佛罗里达和德克萨斯等地区设立联盟的俱乐部以后, 那里的人们很快就认识了这项运动。

尽管冰球运动的确切起源至今还不是特别清楚, 但是现在一般的看法都认为它是从法国、英国等地的一种在田间以手杖和软木球玩耍的民间游戏演变而来的。在法国这项游戏叫做 *hocquet*, 在英国被称为 *bandy*, 在爱尔兰是 *hurley*, 在苏格兰则被叫做是 *shinny*。今天我们大致上了解的冰球, 发源于 19 世纪后半叶的加拿大。冰球运动早期的规则是在 1875 年由加拿大麦吉尔大学的学生制定的。那时, 有组织的冰球运动还只停留在业余水平的层面上。第一个全国性冰球联盟在 1885 年成立, 球队分别来自蒙特利尔、魁北克和渥太华。1893 年加拿大总督, 史丹利勋爵捐赠了一个奖杯作为礼物颁发给加拿大业余冰球比赛的冠军, 这逐渐演变成后来著名的“史丹利杯”。

职业冰球直到 1909 年在加拿大东部地区成立国家冰球联盟 (NHA), 1911 年太平洋海岸联盟成立以后, 球队分布的地区跨度从西加拿大到美国, 这才开始逐渐传播开来。这两个联盟在 1912 年举办了一场冠军锦标赛, 而史丹利杯作为冠军的奖品成为职业冰球比赛的象征, 而获得史丹利杯

也成为职业比赛相对于业余比赛所享有的至高无上的特权。1917 年 NHA 解散时, 国家冰球联盟 (NHL) 在加拿大蒙特利尔成立了, 它至今仍是这项运动的主要联盟。NHL 在上世纪 70 年代早期就有 3 支队伍在美国南部阳光地带, 但奥克兰(被称为加利福尼亚)和亚特兰大的球队却不是很成功, 而且要易地部署。但是 1991 年联盟对美国阳光地带展开了一项新的而且在今天看来仍是较为成功的市场占领行动, 先是在圣何塞市设立俱乐部, 然后在坦帕湾、阿纳海姆、以及迈阿密(被称为佛罗里达)设立了新球队。1993 年明尼苏达球队搬迁至达拉斯。1995 年之前 NHL 在美国和加拿大已经有 26 支球队了。

在联盟的所有球队中, 蒙特利尔加拿大人队可以称得上是最成功的队伍了, 因为该球队历史上共赢得 24 次的史丹利杯, 此外它还是北美四大职业运动之中, 唯一夺冠次数超过美国职棒大联盟的纽约洋基队的。

在 20 世纪二三十年代, 联盟经历了一系列扩张: 汉米敦老虎队于 1920-1921 赛季加入联盟; 波士顿棕熊队和蒙特利尔栗色队于 1924-1925 赛季加入; 纽约美国人队和匹兹堡海盗队于 1925-1926 赛季进入; 纽约游骑兵队、芝加哥黑鹰队、底特律美洲狮(现称为底特律红翼队)在 1926-1927 赛季加入。1930-1931 赛季结束时, NHL 已有 10 支球队。由于当时每个俱乐部的花费由联盟规定、赛程不断延长、以及经济萧条等多重因素的影响, NHL 减少到 6 支球队。这 6 支队伍(蒙特利尔加拿大人队、多伦多枫叶队、底特律红翼队、芝加哥黑鹰队、波士顿熊队、纽约进骑兵队)被称作 *original six*, 意即原初的六队。在接下来的 1/4 个世纪成为 NHL 历史上一个稳定的 6 支队伍的时期。1967 年是 NHL 年度扩张最快的一年, 西部冰球联盟 (Western Hockey League) 的崛起促成了 NHL 自 20 世纪 20 年代以来的另一次扩张, 导致又有 6 支新球队加入联盟, 并分配到全新的大赛区内。这 6 支队伍分别是费城飞人队、圣路易斯蓝调队、明尼苏达星队、洛杉矶国王队、奥克兰

收稿日期: 2010-04-28

第一作者简介: 楼诗予, 女, 在读硕士研究生。主要研究方向: 体育赛事。

作者单位: 上海体育学院 经济管理学院, 上海 200438



海狮队(该队于1976年与明尼苏达星队合并)和匹兹堡企鹅队。3年后,NHL通过吸收世界冰球协会(World Hockey Association)的队伍以及其他扩张行动使球队数增加到21支。到20世纪90年代初期,NHL更进一步新增了五支球队,分别是圣何塞鲨鱼队、渥太华参议员队、坦帕湾闪电队、安纳海姆小鸭队和佛罗里达美洲豹队。接近2000年时,NHL又新增了四支球队:纳什维尔掠夺者队(1998年)、亚特兰大长尾鳄队(1999年)、明尼苏达荒野队及哥伦布蓝衫队(皆于2000年加入),共计30队。经过多年的发展,和经过一系列的扩张之后,现在共有30支球队,其中24支位于美国,6支位于加拿大。

但是从传统上来说,因为联盟的加拿大血统,大多数的球员都为加拿大籍。在NHL积极向美国扩展以及东欧铁幕垮台后的现成高水平球员的大量输出,NHL中的欧洲球员和美国球员人数有明显增加的趋势。不过即便如此,2005-2006赛季球员名单中有一半的球员仍是在加拿大出生的。

联盟内部在起初的10年间虽然财政一直拮据,但是NHL的队伍在球场上的表现仍十分耀眼,成绩斐然:在NHL最初的9年内,NHL队伍曾7次赢得史丹利杯冠军。到了1926年,NHL成为唯一竞争史丹利杯的联盟。

2 NHL经济运行概述

在构成当今体育产业的四大体育项目中,冰球联盟是经济效益最不显著的一个。因为它的电视转播不如其他3个项目多,而且冰球场馆的座位数相对于棒球、橄榄球等项目来说也是非常有限的。但就冰球联盟的整体发展趋势而言,它还是有很大潜力的,20世纪90年代冰球项目的上升势头也是有目共睹的。讽刺的是它强劲的发展势头被1994-1995年的停赛给耽搁了。因为在过去很长的时间里,冰球联盟都是作为劳工与管理层的良好合作的典范形象出现的。随着这项运动的受众越来越多,运动员之间为了在这一发展过程中占得更多利益而变得紧张起来。

自从经历了80年代早期的不稳定状态后,NHL在近些年的整体财务运营相对有所改善。冰球场馆规模相对来说较小,而且一般都只有17000个座位左右的容纳量,这一点与篮球较为相似。但是由于NHL的球队在每个赛季的比赛数量较多,所以如果场馆能达到将近满座的上座率的话,门票收入也会成为一项可观的收入来源。1995-1996年间联盟的平均票价是34.79美元,在常规赛时NHL的场馆上座率达到85%。所以最终门票销售在整个联盟收入中所占的比例能达到65%左右,这一比例比其他运动项目都要高。而且,主队可以获得全部的门票收入,不用分给客队。

2.1 上座率

因为棒球的电视转播收入与其他几项运动相比并不十分丰厚,所以个人俱乐部的成功与否和门票收入是密切相关的。尽管座位数量是有限的,但是由于每支队伍在常规赛要打84场比赛之多,而且很多队伍还有为数众多的季后赛,季后赛的上座率可达到95%左右;再加上NHL的俱乐部近年来也开始增加很多季前赛,所以门票收入可以占NHL球队总收入的65%左右。除了在70年代中期曾出现过衰退并且衰退情况持续了几年之外,上座率一直都稳定地增长,尤其是近些年。

在NHL历史上,其上座率曾经因为比赛过程中出现的

暴力行为而受到负面影响。当有些球迷反映过激时甚至产生暴力行为时,其他大部分球迷都会因为比赛的艺术性和观赏性降低而转移兴趣,从而导致冰球比赛上座率降低。冰球运动的美是体现在敏捷的滑冰,灵巧的传球,以及有力的击球的等方面上,而不是体现在暴力上。干净无暴力的冰球比赛是非常适合现场观看的。只有在干净美好的比赛中,才能充分体现诸如洛杉矶国王队的Wayne Gretzky和匹兹堡企鹅队的Mario Lemieux等优秀冰球运动员的精湛球技。后来NHL也意识到了暴力问题的严重性,并且通过严格治理赛场暴力行为而成功地唤回了更多球迷来到球场。

2.2 电视

从1956年到1975年,美国的两大电视广播网集团,CBS和NBC对于转播NHL的比赛合约一直是持摇摆不定的态度。到1975年以后,电视广播网集团仍然因为NHL的低收视率而没有重视他们之间的合作。由于缺少电视曝光率,NHL转变了它的电视转播战略,选择采用类似NBA的电视转播策略。即相比较于全国性电视的观众市场,他们更加注重本地的市场。本地电视、有线电视网以及收费电视将NHL的赛事直接呈现给那些对这项运动有着强烈兴趣的球迷们。

1985年NHL与ESPN电视网络集团签订了一项为期3年价值2000万美元的合同,ESPN因此获得了NHL每年34场常规赛、全明星赛、以及史丹利杯季后赛的独家转播权。这些比赛都在美国境内播出,不包括加拿大地区。当时ESPN的覆盖面大约为4200万户家庭,具有广阔的潜在观众市场。但是NHL的收视率仍然不高,因此NHL在与ESPN的合同到期的时候转变了它的电视传播策略。他们的新策略是进一步细分电视营销市场。因为将精心挑选的赛事打包呈现给观众本身就是电视业中常被用来增加利润的有效举措。这也是联盟可以提高收入的主要部分。

于是1988年NHL与“美国体育频道”(一家由NBC控股50%的区域性有线电视公司)签订了一项为期3年价值5100万美元的合约。因为联盟通过“美国体育频道”大大提高了收入,所以尽管这家电视的覆盖率只有ESPN的1/9,NHL还是坚信“美国体育频道”的收视覆盖率增长速度将会快于ESPN。此外,NHL也很喜欢“美国体育频道”在市场开拓方面的策略,将目标市场定位在包括纽约、费城、新英格兰、芝加哥和佛罗里达等地区,也就是那些更有可能收看冰球比赛的地区。

然而“美国体育频道”的合同目标最终并没有完全实现。其中一个主要问题就是在合约签订后没多久,Wayne Gretzky就从洛杉矶国王队被交易到埃德蒙顿油人队了。Gretzky是最优秀的冰球运动员,他的转会到美国的观众尤其是西海岸地区的观众来说影响巨大。但是“美国体育频道”并没有很好地利用这一高涨的全国关注度实施战略,最终导致很多地区的观众并没有办法收看到“美国体育频道”。另一个问题是NHL错误地认为当地有线电视会单独地给冰球开有线线路。相反,体育频道所需的有线电视台的节目包里还包括拳击、赛车等节目,因此很多电视台没有参与到NHL的计划中来。

因此,“美国体育频道”在合约期间每年都亏损大约100万美元。于是NHL与“美国体育频道”的合作也随即结束。NHL重新找到ESPN想签订新合约,但是ESPN要求



获得所涉及赛事的独家转播权,而且还要加强对联盟所在城市的电视转播管制。由于这些问题没能得到很好的解决,合约没有谈成。之后NHL与在1991年与“体育频道”签署了为期1年价值550万美元的合约,这还不到先前的合约中的年收入的1/3。

1992年之前NHL拓展到了圣何塞和坦帕湾地区,而且计划在下一年度在阿纳海姆和迈阿密地区增设新的俱乐部。这个时候ESPN的观众覆盖已经扩大到了大约6000万户家庭;而与此同时,“体育频道”的用户只有大约200万户。1991年联盟和ESPN签署了一项为期5年价值8000万美元的合同。合同中所涉及的赛事包括25场常规赛、相当数量的季后赛以及整个史丹利杯锦标赛的赛事。此外还包括提供一些赛事在ESPN的母公司网络ABC上播放。1994年,NHL和ESPN之间的协议又延长了两年,直到1998-1999赛季结束。在协议延长后ESPN又获得了部分赛事的独家转播权,在季后赛的最后两轮他们又继续加强对本地电视台的转播管制。

尽管1990年NHL的全明星赛在NBC播出,但是除了1980年史丹利杯第六轮赛事以及纽约岛人队和费城飞人队之间的那场决赛,联盟的赛事还没有在美国广播公司播出过。1995年NHL最终重新得到这一权利,因为在此前一年和福克斯广播公司达成了协议。在这个为期5年价值1.55亿美元的协议中,福克斯广播公司要求得到前三个赛季各16场比赛以及后两个赛季各20场比赛的转播权。1999年,NHL又以6亿美元的价格将2000-2001赛季的电视转播权卖给了ABC和ESPN。

虽然电视可能不能给NHL带来像橄榄球和棒球那样多的收入,但是它在NHL这个相对较少的收入总额中还是占据着相当重要的分量。

此外还必须提一下NHL球队电视收入的其他3个来源。一个是球队与电视公司之间的协议,一般是本地的有线电视。在某些地区,冰球覆盖面是和NBA篮球赛一起打包卖给观众的,是很好的整合营销的范例。第二收入来源就是加拿大广播电视公司播出的每周节目“加拿大冰球”,这档节目所转播的比赛具有较高的收视率。第三个就是加拿大体育网在加拿大通过有线电视播出的赛事,它们以类似美国ESPN的模式进行操作。

2.3 工资

冰球也像其他很多项目一样,不能完全承受住球员的大幅加薪。伴随着联盟在电视、特许发放、俱乐部增加、等方面收入的增长,球员的薪资也在大幅度地上涨。虽然冰球联盟的平均薪资水平低于其他几个体育项目联盟,但是这个差距正在逐步缩小。在NHL,决定工资额的首要决定因素就是技能水平,并没有因为球员的国籍如法国籍或非非洲籍而对其实行薪资歧视。

但是在很长一段时期里,即便是NHL最顶尖的球员,他的年薪也不能和其他几个项目中顶尖球员的收入相提并论,大部分球员的工资都处于中等水平。这一现象直到1989年Wayne Gretzky签订了一份8年2000万美元的合约以及Mario Lemieux签署了5年1200万美元的合约才有所转变。继他们之后,又有一部分明星球员相继签订数百万美元的合约,包括纽约游骑兵队的Mark Messier,费城飞人队的Eric Lindros,底特律红翼队的Sergei Fedorov,温哥华加人队的

Pavel Bure等。Gretzky的合约在1993年经历了重新谈判,后面3年为255万美元,这使得他成为身价最高的冰球运动员。Lemieux的合约后来在1992年的时候被一份7年4200万美元的合约所代替。这一份新合约不仅提高了联盟的平均工资,而且也与其他杰出球员获得更高的收入开辟了高薪的先例。也因为此,低收入运动员和高收入运动员之间的收入差异被拉大了。

不过冰球选秀中的第一新秀的合约签订也可以从一定程度上反映薪资的发展趋势。就像NFL和NBA一样,这些新秀球员都是从业余联赛中直接进入职业联盟,但是选秀的前几名就像棒球联赛一样,往往在早些时候就已经与球队签约了。与橄榄球和篮球联盟的顶级新秀的薪资相比,冰球联盟的新秀的薪资只有他们的1/3到1/2左右。

从1947年开始,NHL开始实行一个津贴计划。他们规定津贴计划1/3的资金来源是每年从个人工资里拿出900美元,联盟则同意拿出每年的全明星赛门票收入以及25%的季后赛门票收入作为对这个项目另外2/3的资金来源。当员工年满45岁的时候就可以从这个津贴计划中享受到福利了。这项津贴基金支持体系在1986年集体谈判协定后发生了一些改变。即在一个完整赛季中,5000加元的津贴会存入每位球员的津贴账户中。这一改变在1990-1991赛季中显得非常有效,因为津贴收益几乎翻了一番。账户主人也愿意在年满55岁、以及为联赛服务至少450场比赛后一次性获得一笔大约25万元的奖金。1992年的集体谈判协定又将每年对普通球员的津贴支持提高到8000加元,对于那些打了超过400场比赛的球员则增加到12500加元。

3 雇佣结构

3.1 政府

政府在冰球产业关系中的整体影响还不像其他几个项目一样那么重大。因为在立法、行政机构等部门的行为等方面涉及到两个国家的政府——美国和加拿大。也许正是因为冰球这独特的国际化背景,没有哪国的政府强硬地对这项运动的发展做出限制。对于这种相对的无政府状态的一个更有可能的产生原因就是冰球联盟的员工和老板都不像其他几个项目那样依赖政府来解决劳资矛盾。这并不是说政府完全不干预联盟的事务,只是在劳资关系这方面上联盟受到政府的影响相对较小而已。

美国政府在帮助NHL球员跳槽到世界冰球联合会的球队方面有积极的表现,但是在联盟内的诸如自由选择、选秀规则、集体谈判以及毒品控制等方面政府的作用还是有限的。在加拿大,国会曾警告过说会对冰球运动中的暴力行为进行强制管制,但是最终还是被联盟通过自清门户的方式阻止了那项法规的出台。

除了政府影响体育的几个传统方面以外,有两个有意思的体现出政府影响体育产业发展的新方面。一个是关于在美加之间的税收法和现金交易方面的分歧。加拿大对于俱乐部和球员强征重税,所得税的征收比率也比美国高得多。此外还有一个分歧是由于美加两国的货币汇率不一样而造成的。虽然大部分冰球运动员都是加拿大人,但是大部分球队都位于美国境内。为美国球队效力的加拿大运动员所得到的工资是用美元支付的,他通过汇率兑换还能获得一笔不小



的收益，而加拿大的球队是用加元进行支付的。所以，当其他条件都一样的时候，相比较于加拿大，拿工资的球员们更愿意为美国球队效力。

只有业余选手才能参加奥林匹克运动会这一规定是使政府牵涉到各大职业运动队的第二重要的原因。在某些运动项目中，这一参赛资格的规定比对其他项目的影响要更大一些，容易产生不协调和不公平的问题。冰球项目是在国际奥林匹克委员会（IOC）的指导下发展的，但是国际冰球协会和国际奥委会在单个国家内还影响着运动员的参与。在1984年于前南斯拉夫举办的萨拉热窝冬季奥林匹克运动会上，国际奥委会不同意国际冰球协会制定的参与规则条款。后来虽然在各参赛国之间达成了一致，只要当前没有职业合约在身的运动员都可参加此次比赛。但是加拿大试图让有职业合约在身的球员参赛，所以提出了抗议。他们希望能允许参加过不足10场NHL比赛的球员参赛。他们的这个提议引起了美国的反对，继而导致了一场两国间激烈的争论。一名加拿大籍NHL球员会的执行官A.Alan Eagleson提出反对，他指出在1980年的普拉西德湖冬奥会上美国队中有某些成员并没有不符合参赛资格。他们是从NHL的俱乐部获得不错的合约邀请，但是这些球员还没有正式被俱乐部接收，虽然他们确实是在NHL效力，但是这和有合约在身始终是不同的。这场争论最终以国际奥委会决定取消5名球员——包括2名加拿大球员、2名意大利球员和1名奥地利球员参加本届冬奥会的资格而告终。

1988年卡尔加里冬奥会上NHL球员被允许参赛，但是最高水平的球员几乎都没有参加。这是因为当时NHL的赛季正在进行当中，而且球员因为花费时间去参加冬奥会而缺席联赛的话会遭受经济损失。在1992年的阿尔贝维尔冬奥会上情况依旧如此。但是受到1992年美国男篮从NBA中选出“梦之队”在巴塞罗那奥运会上成功为美国赢得金牌的影响，Bettman理事长试图通过出台一些规定来推动NHL球员广泛参与1994年挪威利勒哈默冬奥会。但是由于筹备时间有限、球员伤病风险、延长NHL现有赛制等等多方面条件的限制，这项提议最终没有成功。

但是联盟把目光瞄向了1998年日本长野冬奥会。Bettman理事长建议将NHL的赛事暂停16天，以便大约100名球员能够参加到他们国家的队伍中去。这项提议在1995年的时候由NHL、球员会和国际冰球协会共同提出。于是后来就产生了6支由各自国家在NHL的球员组成的“梦之队”，包括美国、加拿大、俄罗斯、瑞典、芬兰以及捷克共和国。

3.2 管理层

当今，愿意坦然面对大众和媒体的球队老板越来越多，他们时常在赛场边对自己球队的表现加以点评和指示。以前冰球队老板相对远离公众视线，但是近年来在球队老板中刮起了一股新风尚——耀眼的企业家和庞大的企业。这被认为是更好地经营球队的有效途径之一，也许主要是因为能通过大量娱乐性的渲染和宣传以吸引球迷和媒体的兴趣。针对球员的公开批评越来越多，教练的更换频率变得更频繁，球队的战略也更多地由顶层部门下达下来，所有这一切都是为了保持球队的曝光率，从而获得预期利益。球队老板辩解说这是因为他们要负担所有的开支，所以他们有权利按照他

们的意愿去运营球队。

正如其他几个运动项目一样，新上任的俱乐部老板更多地是与娱乐产业有利益相关的个人或企业，而且相较于体育来说，他们能从这些方面的业务中获得更多的收入。此外，很大一部分球队的老板还从房地产交易中赚取了大量的金钱。

除了球队老板不断增加个人曝光率之外，冰球队的老板们作为一个整体，在联赛的政策等问题上具有非常重要的影响。每一位球队老板在球队董事会都有代表，与联盟主席一起决定整个联赛的政策事宜。组织内的联赛实力在一定程度上取决于相对稳定的领导层，他们是由联盟主席亲自授权的。1946-1977年间担任联盟主席的Clarence Campbell会在办公室里接见新授权的领导层，并对他们做出相应的指示。作为一位前罗德奖学者，NHL裁判员（1929-1940），以及纽伦堡审判的实行者，Campbell在他的任职期间内见证了联盟从6支队伍发展到18支队伍。这位和蔼但是强硬的苏格兰人成为了史上最成功的NHL主席。

3.3 劳工

NHL的球员平均年龄是26岁，平均职业生涯能维持5年。

曾经，几乎所有的NHL的球员都来自加拿大。近年来，有两个重要原因使得这一情况有所改变。第一是因为美国球员的大量进入。这得益于美国对青年人加强了冰球的培训与指导，越来越多的年轻人加入到了青年联赛中，以及在大学里开展大量与冰球相关的校园推广项目。另一个原因是越来越来自欧洲的那些蓬勃发展的各类业余和职业联赛的选手签约NHL。

1993-1994赛季，NHL的加拿大球员所占的人数比例下降到一个空前的谷，只有64%。当然，这是相对于1966-1967赛事时97%的比例来说的。在NHL，几乎所有的加拿大冰球选手都是从A级青少年联赛中选拔上来的。美国球员在所有球员中所占比例在1993-1994赛季达到了前所未有的17%，这一比例在1985-1986赛事还只有12%。这些美国球员大部分都来自明尼苏达、马萨诸塞、密歇根以及纽约等地区。在1983-1984赛季，第一次有美国球员成为当年选秀的“状元”。这位美国新秀是来自罗得岛的Brian Lawton，他在第一顺位被当年的明尼苏达北星队选中。现在NHL中大约有1/5的球员来自欧洲，其中大部分来自俄罗斯、瑞典、芬兰以及捷克，这一比例也是历史上最高的。

历史上，前苏联球员对NHL产生过非常重大的影响。前苏联在国际冰球史上，曾经是占据着统治地位的。但是自从第一位前苏联冰球运动员Sergi Priakin被允许加入NHL以后，前苏联“一统天下”的局面开始有所转变。在Sergi之后又一位前苏联的优秀青年球员——Alexander Mogilny也离开祖国来到NHL，并且成为了水牛城军刀队的明星球员。此后很多前苏联的优秀选手相继加入到NHL中。苏联解体以后，更是有许多优秀的冰球选手与NHL球队签约。对于失业的加拿大球员来说，大量外籍运动员的加入也造成了一些负面影响。但是诸如Mogilny、Pavel Bure、Sergi Fedorov等新加入的优秀外国球员凭借他们出众的天赋和精湛的技术，赢得了很多观众的喜爱。1993-1994赛季，Fedorov还获得了该赛季的最优价值球员的光荣。



4 美国冰球的职业化经营理念

4.1 卓越的冰球赛事、文化经营管理模式

与美国冰球职业俱乐部老板喜欢从体育、娱乐等多渠道获得利益这一特点相符合的是,美国很多冰球俱乐部除参加举行北美冰球联赛比赛外,还经常举办各种与之相关的体育、娱乐、慈善活动,每年参与人数可达200多万人。部分冰球俱乐部为推动冰球事业的发展与国际化交流,还在国内外建立了多个分支办事处,致力推广冰球俱乐部经验,并且吸收其他国家和地区在冰球技术发展、赛事经营管理、技术交流培训等方面的成功经验。

美国的职业冰球俱乐部还非常注重借助媒体的力量来传播冰球的相关信息,以此扩大影响力。据调查显示,在NHL30个俱乐部2486位工作人员中,共设有430个与媒体公共关系相关的职位,占总职员数的17.29%。

此外,相对完善的赛事与票务经营管理也使得各财政收入稳步上升,保证了合作伙伴的关系和利益。

4.2 俱乐部私有化与商业化经营模式

以商业化模式经营的职业冰球俱乐部是以盈利为经营宗旨的。因此它们的主导经营思想也是围绕冰球职业联赛、国际国内重大赛事为中心来确定的。俱乐部依托北美冰球职业联赛、国际国内重大赛事,引进、培养高水平职业冰球明星球员、优秀教练员和经营管理服务人员,既可以借助比赛成绩、明星名人效应等来宣传经营自己,同时又借助新闻媒体对冰球赛事的关注与报道,来吸引和巩固自己的固定和非固定的消费者群体。俱乐部利用各种媒介,充分拓展冰球的竞技、健身、文化、娱乐价值,进行多元化商业开发经营,并且因此获得独立媒体广告收入。冰球运动职业化、冰球俱乐部私有化的商业化经营模式,实现了对冰球运动的价值资源利用的最大化,从而实现俱乐部经济效益的增长。

4.3 诚信经营回报

对冰球运动进行诚信而有效的商业化经营,可以比较有效地保证合作伙伴关系的维持以及利益获得,这是促进吸引多方资金,以利于对冰球运动及衍生产业进行再投入的重要途径,也是职业冰球俱乐部获得丰厚回报的有效手段。

4.4 推崇冰球文化的战略发展观

积极推崇冰球文化也是经营冰球运动发展的战略。以纽约长岛俱乐部冰球为例,其冰球文化理念就是:宣传冰球运动、树立冰球品牌形象、引进他国经验、沟通内外信息、开展多种服务,举办冰球赛事、培训优秀人才(运动人才与经营人才),振兴推动冰球运动发展。该俱乐部通过在中国等地开设非营利性机构与当地冰球队等进行交流、培训与比赛等,促进冰球运动形象的树立、推进冰球项目的普及,最终推动与其他国家和地区的冰球发展。

5 美国职业冰球联盟的罢工危机

虽然在过去很长时间内,NHL相比较与其他几个职业

联盟来说,它是以其良好的球员与管理层的关系而著称的。但是在其发展过程中也发生过几次劳资纠纷。

较早的一次劳工冲突发生在1925年。当时Hamilton队的运动员要求在最后决赛阶段的每场比赛中得到200美元的补贴,但是遭到了拒绝。NHL暂停了该队运动员的比赛,并且对这些运动员处以每人200美元的罚款。第二次发生在1994-1995年度赛季前半段,那次的结果是导致该赛季的赛事从原本的82场锐减至48场,而且所有队伍只在自己所属的大区内进行比赛。第三次劳资纠纷引起的停赛发生在2004-2005赛季。在球员与联盟之间的薪酬协议无法达成一致的情况之下,2004年9月联盟主席加里·贝特曼宣布取消整个2004-2005赛季。这次纠纷共持续了310天,直到第二年7月球员与联盟才达成新的薪酬协议,此次纠纷才算就此了结。这是美国职业体坛第一次因为劳资纠纷而导致整个赛季被取消。而由于这次停赛取消了1230场比赛,所以也成为美国职业体育历史上损失比赛场次最多的一次停赛纠纷。这一事件还被多家美国媒体形象地称之为NHL“停摆”事件。

这次纠纷产生的原因很复杂,但是主要原因可以总结如下:第一个原因就NHL经济状况欠佳,甚至出现了亏损。另一个原因就是联盟中加拿大球队的财政情况一直都困扰着NHL。在当时两国货币汇率差价较大,加元的价值大概只有美元的2/3到3/4。

6 结语

作为加拿大的国球,冰球运动在美国、俄罗斯等多个国家受到欢迎。1917年国家冰球联盟(NHL)成立以后,为推动世界冰球运动的发展做出了极大的贡献。NHL作为全世界顶级冰球职业联盟,其发展过程中也有很多教训值得我们借鉴,同时也有很多成功的经验尤其是其职业化经营理念,是值得我们学习的。

参考文献:

- [1] Staudohar P.D., Playing for Dollars-Labor Relations and the Sports Business[M]. NY:ILR Press,132-166
- [2] 杨颂. 浅析美国对冰球运动的经营理念[J]. 冰雪运动, 2005(13)
- [3] 戴美仙. 浅谈美国职业体育税法及其启示[J]. 宁波大学学报(教育科学版), 2006(04)
- [4] 凌平, 何正兵. 美国职业体育管理体制初探[J]. 体育与科学, 2003(01)
- [5] 王庆伟, 王庆锋. 西方职业体育制度变迁的比较研究[J]. 体育与科学, 2006(01)

(责任编辑: 陈建萍)