

法学视阈下欧洲和北美体育组织模式的比较研究

James A.R. Nafziger (美) , 杨蓓蕾 译

摘要: 运用文献资料法、比较分析法、案例分析法等研究方法对欧洲和北美体育组织特别是职业体育组织进行比较法评论，分别介绍欧洲和北美两种体育组织机构模式的特征。两种模式都来源于欧洲，但美国模式在其基础上发展更适用于美国体育自身情况，在此基础上分析二者的异同，两种模式的比较基于不同价值观和体育文化。

关键词: 比较法；欧洲；北美；体育组织机构

中图分类号: G80-05 文献标志码: A 文章编号: 1006-1207(2014)04-0002-10

Comparison between the Professional Sports Collective Negotiation System in the East and in the West

James A.R. Nafziger

(Willamette University College of Law, USA)

Abstract: By the methods of literature study, comparison and case analysis, the paper makes a comparative comment on the structure of the European and North American sport organizations, especially the professional sport organizations. It introduces the characteristics of the two structure models. Both of the two models originate from Europe. But the US model, developed from the original base, is more suitable for the US sport itself. The comparison between the two models is based on the different values and sport culture.

Key words: comparison; Europe; North America; sport organization

近年来学界对比较法评论十分感兴趣。值得一提的是，评论曾对欧洲和北美组织结构模式进行比较研究^{【注1】}。本章首先介绍了两种模式，然后考察其正确性、以及两种模式是保持各自的独特性还是不断的融合。两种模式都是欧洲创造，因此欧洲的政客、实干家、学者都很了解两种模式，特别了解欧洲体育模式，而北美则很少人知道。这也不足为奇，虽然欧洲体育模式是主导的，欧洲体育模式不具备的地方可能恰恰是北美体育模式所具有的。即便如此，这两种模式在分析国家和地区体育组织的特征和趋势方面非常有用。两种模式的比较重在不同价值观和特征方面的比较，对其深入分析有助于开拓出新的视野。

一些早期的评论在解释两种模式时很重要。首先，它们仅仅是模式——代表共性问题而非对组织结构的具体描述。同样，我们不应当忽视两个体系中的重大变迁。欧洲体育模式主要是基于单项体育竞技活动——足球。足球项目在整个欧洲大陆占有主导地位。但是其他体育项目有其独特结构。例如，和欧洲足球的整体结构不同，拳击锦标赛分别由几个竞技组织筹划。和欧洲体育模式不同，一些欧洲橄榄球联盟实行球员工资帽制度。即使是欧洲国家足球组织，他们之间的结构也有巨大差异。虽然欧洲体育模式在世界范围内被广泛复制，欧洲体育模式仍是独特的。除北美体育模式以外，一些亚洲和加勒比海地区的体育组

织结构也具有独特性。

北美模式具有多样化。加拿大和美国的主要职业体育联盟(棒球、篮球、曲棍球和足球)在组织结构上有重要差异。即使结构相似的国家，如墨西哥、中美和加勒比海地区^{【注2】}的北美地区的主要职业体育联盟也存在巨大差异。

其次，对欧洲体育模式的分析评价必须要考虑到欧盟法。根据体育的特殊性——体育除外原则^{【注3】}，复杂的体育纠纷解决和监管架构，使得体育享有游离于欧盟监管的自治权，经济一体化的迫切性和所谓的体育具体化之间的角力是很重要的。

最后，欧洲职业体育的实际架构继续改进。于是在全球市场化、赞助、工资通货膨胀的时代，欧洲体育模式不断变化与发展。

1 欧洲体育模式

什么是欧洲体育模式？在1977年，阿姆斯特丹条约是对建立欧洲经济共同体条约的修订。阿姆斯特丹条约附件中有几个单款声明，其中包括声明29——体育方面的声明^{【注4】}。这是第一次在欧洲一体化过程中确定体育的经济和社会地位。后来，在1999年，为筹备在奥林比亚（希腊）举办的体育方面的会议，欧洲委员会将此声明具体化，并出版了名为“欧洲体育模式”的咨询文件^{【注5】}。同年，欧洲委员会出版了《关于体育的赫尔辛基报告》，相应欧洲理事会出版权威

收稿日期：2014-06-10

第一作者简介：James A.R. Nafziger，教授，国际法项目主管。主要研究方向：国际法。

作者单位：美国维拉米特大学法学院，美国

译者单位：上海政法学院 体育法学研究中心，上海 201701

性声明暨 2000 年的尼斯声明^{【注 6】}。虽然确定了欧洲体育模式密切相关的价值，但后两个文件都没有明确欧洲体育模式的特征。在 2007 年，欧洲委员会发布《体育白皮书》^{【注 7】}，将欧洲体育模式的几个特征置于体育的大背景下考量，并将其作为对人类福祉有重要影响的经济社会现象。

2009 年的里斯本条约^{【注 8】}是欧盟成员第一个约定，针对体育制定具体条款的正式条约。条约意在强化组织结构及欧盟的决策权。第 165 条规定：“欧盟应考虑到体育特殊性，其组织框架是基于志愿活动和其社会教育功能的前提下，致力于体育争端解决机制的创建。”其他条款都在强调欧洲在体育方面发展的目标。欧洲委员会的咨询文件从欧洲体育模式的核心中推出 6 个具体特征。

1.1 金字塔结构

每个国家单一、综合体育组织（含职业和业余）都含有 4 个统一的、相互依存的组织层级。这种结构被描述为金字塔结构。大量的自主经营的业余俱乐部位于结构图的底端，这些俱乐部是欧洲社会最主要的机构，也是最小的社会单元。例如，澳大利亚约有 39% 的人口属于体育俱乐部^{【注 9】}。较高层级是每个国家内的区域联盟。他们负责组织成员俱乐部参加某项体育赛事的竞争。第三层级是国家联盟。它们负责监督区域联盟的工作，负责组织来自不同区域的俱乐部参加竞赛，组织国家锦标赛和常规体育活动。每个体育项目都有一个独立的国家联盟。每个国家联盟都喜欢在这个体育项目上的垄断地位并喜欢根据国家立法规范化管理。金字塔最顶端是欧洲联盟，每个体育项目对应一个联盟，如欧洲足球协会（UEFA）。每个国家派一名代表。这些联盟根据国际体育联盟（IFs）的规则在国际体育联盟批准后，针对每个体育项目组织欧洲锦标赛，如足球领域有 FIFA。

理论上，金字塔结构的主要功能是公平公正地为成员体育俱乐部分配收益，保持俱乐部的竞争性均衡和参与度。但在实践中，公平分配收益不是主要通过金子塔模式实现的。国家联盟从代表国家所参加国际赛事的国家队收入中提取的全权资金，才是公平分配收益的关键。

1.2 升降级

欧洲有透明的升降级制度，每年俱乐部根据其胜负战绩升级或降级。这个制度的目的主要给予小型或中型俱乐部一个很好的机会获得嘉奖且增强俱乐部的竞争^{【注 10】}。因此，动态划分等级的制度在所有金字塔的各个级别中都适用。英国足球协会（FA）分 7 个层级。底部 6 个队伍中每年表现最好的队如果能在级别最高的赛事暨国家足球联盟持续胜利，便能升级到较高层级。FA 是英国国家联盟，属于 UEFA 成员。

升降级的具体条款和标准在英国由如 FA 的国家联盟制定。但联盟也都致力于奖赏先进，提供平等的机会，维护队与队的竞争性均衡。此外，升降级机制也存在道德层面问题，如要求降至较低层级。

例如，英国足球俱乐部在国家足球联盟的最后 4 名，下个赛季降级至第 2 层级的联盟。因此两个俱乐部降级到北部联盟，两个俱乐部降级到南部联盟。另一方面，在第

2 层级联盟排名靠前的队伍也可以升级。从南部联盟和北部联盟仍有两个可以升级的名额，每个联盟有 1 个名额。第 2 层级到第 5 层级联盟的队伍在一系列季后赛中表现最好的队伍将获得这个名额。这些季后赛不仅给每年的竞赛带来悬念，而且为一些俱乐部特别是大器晚成者和没有拿过冠军的人提供第 2 次公平的机会。队伍的升降级虽是利益驱动的，但如果俱乐部符合条件的话，俱乐部也必须坚持要求升级才行^{【注 11】}。

欧洲委员会“采取的是金字塔模式，也有升降级制度，这是欧洲体育文化的重要方面，保留这种机制是评价联盟、管理机构政策和规则是否符合欧洲联盟法律、竞争法的重要方面”^{【注 12】}。正如我们所见，这是我们要求的欧洲合法比赛的关键。

1.3 草根的参与

欧洲体育模式的另一个主要特征是志愿性、草根参与和领导。700 000 个基层俱乐部在运动员训练和社区竞赛组织中表现得很活跃。通常由注册志愿者（欧洲共约 1 000 万志愿者）而非专业人士组织的^{【注 13】}。这些草根的参加是欧洲体育运动的基础。例如葡萄牙足球俱乐部有 70 000 公益教练^{【注 14】}。虽然有一些基金支持来自地区和国家联盟的草根，但球员的培养和组队是由俱乐部负责。欧洲体育规则是理想化的，是社区凝聚团结居民的重要方式，这些居民来自草根或来自顶级专家。事实上，从整个世界的角度而言，体育是非常重要的，对大多数人而言，体育是打破人与人隔阂的重要工具^{【注 15】}。但如何构建一个超越地区的体育社区、草根参与者是否能紧密合作以实现欧洲体育模式所推崇的社群主义等问题是模糊不清的。即使这种理念实现了，体育社区和市政规划也不是完全一致的。体育会打破市政格局^{【注 16】}，例如，足球在格拉斯哥和利物浦有深厚的基础，英国体育被分为新教徒俱乐部和天主教徒俱乐部。这种划分并非是体育活动中草根参与的最优发展模式。

1.4 国家认同

欧洲委员会曾将欧洲体育描述为“最后的国家激情”。国家认同感是欧洲体育的特征之一^{【注 17】}。《阿姆斯特丹条约》的附件：关于体育的第 29 声明，将此原则描述为：会议强调了体育的社会属性，特别是体育在打造认同感与凝聚人民方面的作用。因此会议号召在涉及到体育的重大问题上，欧盟机构应聆听体育社团的意见，考虑到业余体育的特殊性^{【注 18】}。委员会 2007 年的白皮书强调了这种呼吁，一方面重视爱国主义情绪和团结精神，另一方面重视个人对运动和健康社会关系的认可。

1.5 国际竞技

欧洲联盟认为人们是需要彼此之间身体对抗的，这是人们的心理需求，这种需求使体育竞技成为转移冲突的方式（非流血暴力），保证了文化的多元性^{【注 19】}。在国际竞技中实现国家认同感，这在地区和谐和融合中发挥着重要作用。

1.6 负面效应

欧洲体育模式的第 6 个特征承认了竞技体育的负面效



应，特别是国家认同感带来的。欧洲委员会的咨询文件中认为国家认同感激发极端民族主义、种族主义、狭隘主义、体育竞赛中的流氓暴力【注²⁰】。

2 北美体育模式

总之，欧洲体育模式反应了一个开放的国家竞技制度，在金字塔结构中，自下而上的从草根阶层到顶级职业层级的，并根据赛季最后表现决定晋级或降级。像欧洲架构一样，北美体育模式不好被下定义。在“北美体育模式到底是什么”这个问题上还有分歧。主要在重申体育的美国化，重申一个受到欧洲天赋论的影响的观点，不认同美国文化，扭曲美国文化【注²¹】。

美国化的特征是商业化，同时还具有其独特性。例如欧洲委员会咨询文件讲到北美体育不是一种消遣，也不是一种对社会贡献的方式，它是职业化联赛模式【注²²】。另一方面，咨询文件认为欧洲体育模式的缺点是极端民族主义、种族主义、狭隘主义、体育竞技中的流氓暴力，这些缺点在美国是否存在不得而知【注²³】。虽然我们质疑这种对北美体育文化的概述，模式中的优点仍然值得借鉴。正如文献中所述，6个原则性特征【注²⁴】。

2.1 职业体育和业余体育的不同

欧洲体育组织的金字塔结构将职业体育和非职业体育融合，出于公益的目的由协会和联盟垂直一体化的分层管理。但北美体育模式严格区分“业余”和“职业”体育。业余体育和职业体育有各自分散结构。另一方面，职业体育主要遵循其联盟规则和通过集体谈判达成的雇佣协议。业余体育由美国几个管理层负责：社区联盟、学校运动员协会、国家监管机构、美国大学生运动员联盟（NCAA）、其它业余比赛监管组织，按照业余体育法、奥林匹克运动规则程序，运行“业余”的定义是从NCAA严格禁止与运动员签订合同，给予运动员报酬的规定发展而来。业余体育法的参赛资格和奥林匹克运动没有规定运动员报酬事项。

欧洲人将业余和职业体育的区别归咎于北美体育，在强调欧洲所认为的竞争结构的一体化和开放化，这点很重要。但是，一旦产生分歧，分歧会被夸大，以至于模糊北美体育文化中的业余竞赛的地位及其在培养职业运动员中的地位。一位权威的欧洲专家认为，北美体育模式就是4大体育联盟的职业体育联赛的代名词【注²⁵】。

2.2 学校及大学的作用

学校和大学在组织体育竞赛中的基础作用，体育和学术结合的特征是北美体育模式中的重要特征【注²⁶】，对职业体育和业余体育都打下重要基础。很奇怪的是在比较法评论领域北美体育文化的这个特点几乎不受到关注【注²⁷】。但是，如果不理解学校、大学在职业体育和业余体育方面的基础作用，“业余体育”、“职业体育”之间的代沟将看起来比实际更深。

2.3 竞技的封闭系统

北美体育组织结构包含一个封闭的竞技系统。不像欧洲体育模式中的金字塔结构及其开放式的升降级模式，美国主要体育联盟通常是封闭的且有自主管辖权，一般每个

联盟有30~32个队伍。每个联盟的队伍在管理制度框架内增选他们的成员。他们决定哪只队伍应当进入联盟。一旦队伍进入联盟，队伍很少会担心被驱逐出联盟【注²⁸】。确实，联盟的会员资格是队伍必须的。成员队享有联盟派生权利，并对其他成员承担独特义务，以保护共同的市场机遇【注²⁹】。在欧洲，没有队伍便没有联盟，而在美国，没有联盟就没有队伍，这种表述是非常恰当的。

是联盟而不是队伍为职业体育比赛造就了市场机遇。联盟转让了赤裸裸的市场机遇中的派生权利、财产利益，通过队伍市场化和其他运作提升商业价值，使俱乐部成员获得经济回报【注³⁰】。虽然会员资格通常意味着支付大笔费用，但在北美体育模式中，联盟中的会员资格却是来自联盟其他成员的重要馈赠。队伍规模的增员减员仅仅由选举决定。不像欧洲体育模式——金字塔模式中的开放制度，欧洲职业体育的最低层级-----棒球、曲棍球中的棒球分会或乙级联赛，主要是训练的辅助机制，为主要球队提供季后赛球员。

因此，职业联盟在成员队中的运作模式就像合营企业一样。在球场上彼此竞争，而在比赛之外相互团结合作，只为维护共同的经济利益。队伍之间是平级关系，欧洲俱乐部、协会、联盟是有阶级的，是纵向关系。

就像欧洲文件和职业评论中所述，北美体育模式强调其联盟像卡特尔一样运作。但这种观点有夸张成分，这主要因为球员联盟对队伍的所有者有实质性限制。人造篮球事件说明了这个问题。当球员们埋怨NBA取代皮质篮球时，球员联盟立刻向国家劳动关系委员会抱怨并控诉NBA违反协议，没有和球员协商。

2.4 体育的商业化

北美体育模式中封闭式联盟的构成不是基于队伍的升降级，而是主要是基于商业原因的所有者喜好和合营企业模式运作的其它队伍。主要的联盟队伍被给予特权，他们的投资受到封闭的平级体制的保护。负面产物是北美赛制更像是被包装的娱乐节目。这是欧洲人对于“北美体育模式是利益最大化的产物”而非像“欧洲体育模式所追求的草根社会活动及商业与非商业的混合体”问题的核心争论点【注³²】。

2.5 劳动市场限制的制度

欧洲体育模式不通过限制队伍和球员来提高俱乐部之间的竞争性平衡。稍后讨论的【注³³】欧洲法院的几个裁定推翻了体育协会和联盟对俱乐部雇佣和运动员转会的限制性规定。但在北美对球队和球员的限制、合同的限制、球员报酬、工资帽、奢侈税和工资税、收入份额等的规定显得尤为重要【注³⁴】。

合同限制在自由球员的背景下容易理解，自由球员和球队没有合同义务，但通过保留条款取自由球员身份。球员愿意与只限制其在一段时间内不和其他队签约的球队签订合同。自由球员限制在不同联盟中有所差异，随集体谈判合同而改变。通过对球员为球队提供的服务年限长短的限制，他们对球员自由转会加以限制。

过去球队甚至有权在保留条款中无限期的延长球员服

务期，或在选择条款中暂时性延长球员服务期。国家足球联盟的“罗泽尔规则”便是利用保留条款限制球队向其他球队支付球员转会费的例子，这往往会导致球员在职业生涯中一直服务于一支球队。后来出现了“优先购买权”。通常，如果球队没有行使优先购买权，“罗泽尔规则”仍适用。

北美球员限制的第2类型是选秀制度。职业联盟的选秀是培养新球员的重要机制。职业联盟的专员负责分配球队数字，这些数字决定球队选择新球员的顺序。为平衡球队，上个赛季战绩最差的球队优先选择新秀。联盟新秀的分配和球队战绩成反比。选秀是为了解决球队如何得到新球员，并与球员签约。球员限制的第3种类型是工资帽。工资帽规定一个球队能向球员支付的工资总额的限额。目的是通过限制最富有球队以达到平衡球队的目的。奢侈税的目的同工资帽的一样，运作方式与工资帽不同，对超过工资限额的部分增收罚金。

2.6 集体谈判

在北美，职业队和球员限制及两者之间的关系在劳动合同中规定。集体谈判是“与欧洲的集体谈判不同，欧洲的‘体育产业’概念并不成熟，球员联合会势力很弱，没有谈判力”^{【注35】}。虽然限制市场很有可能违反美国反垄断法，但政策对劳动方面的两处豁免。克莱顿法案^{【注36】}中明确规定了“法定豁免”。劳务不是商品，因此劳动合同享受反垄断豁免。“非法定豁免”确定了瓦格纳法案、劳动关系立法优先于反垄断法的效力，但这种豁免并没有一直适用。

3 比较研究：持续的分歧还是融合

3.1 共同点：目的一致

在实践中，两种体育模式是怎样的呢？大西洋两岸的现行组织结构是继续不同还是走向融合？我们通过指出两种模式在达成目的上有共同点而非各有各的目的，以得出结论来回答这个问题。由于目的造就了方法，而目的是一样的，大西洋两岸的模式正在趋同。

第一，无论这个层面是否是纯粹的娱乐，共同目的都是在最高层面上出于公共利益而鼓励竞争。例如，欧洲和北美都采用“反垄断播出节目”规则限制媒体控制广播电视传播的能力。换句话，媒体以灯管制或付费视图的方式“关闭转播”得以限制。虽然没有以任何方式阻碍，但大西洋两岸这种现象都得到限制。第二，两种模式都在寻找体育竞争与合作的平衡。在其他行业中的其他公司没有这种制衡模式^{【注37】}。第三，基于球队平等、收入不确定两个原则^{【注38】}，两种模式试图保证俱乐部、球队的竞争性均衡。球队应当旗鼓相当。根据第七上诉巡回法院的意见，一支球队的独霸是孤掌难鸣的^{【注39】}，即使两支或3支球队独占地位，观众对此也是不满的。但是就像音乐一样，“结果确定的体育竞赛就像歌剧一样，你知道谁将在最后死去。这是娱乐，但不是体育”^{【注40】}。

有些人认为北美所谓的封闭系统并不促进联盟成员的调整。同样的球队在封闭系统中年复一年的比赛。竞争平衡依赖联盟组成得以实现。富有的更容易成功，穷的更穷。这是

正确的，带来了一些严重的风险，但多数风险是短期的。职业联盟保持竞争性均衡。即使是富有盛名的纽约扬基队也会有棒球锦标赛中失败的时候。公平通过很多因素实现，如强大的球员联盟、每年的球员选秀、工资帽（软工资帽^{【注41】}和硬工资帽）、赛事转播权利益分配。

在欧洲足球项目一贯不愿意采用这些限制，这导致竞争性失衡。组织好的、市场占有率高^{【注42】}的俱乐部主导着体育行业，新型的俱乐部财团^{【注43】}加剧了竞争性失衡。欧洲范围的锦标赛竞争比每个国家内的联赛举办的竞赛更受欢迎。因此，顶尖俱乐部认为改善竞争平衡而重新分配收入严重影响了他们加入精英锦标赛联盟。因此他们认为每个国家应当推行公共优先权。

欧洲俱乐部中产生的对竞争性均衡的不安情绪部分是由于欧洲法院和欧盟法的适用^{【注44】}。俱乐部与日俱增的经济联系减少了俱乐部之间的分裂。如果不是欧洲足球的商业化，欧盟规则不能维持这种稳定。

在欧洲和北美洲，很多球迷更喜欢主流的球队。对于球迷而言，能看场锦标赛比看刺激的比赛更重要^{【注45】}。因此，平等原则和不确定收入原则^{【注46】}将会失效，产生与体育球迷的喜好背道而驰的效果。总之，虽然竞争性均衡是两种体育模式的共同目标，但竞争性平衡的实现的效果是有限的，其推广方面有问题。最后，两种模式试图减少政治、经济对体育的干预。例如，欧洲委员会制定协议，限制国际汽车联合会的地位。国际汽车联合会负责一级赛车方程式比赛，他利用自己的管理权试图谋取经济利益^{【注47】}。

3.2 相似点：模式的融合

在全球化和商业化的年代，两种模式的基本特征到底多大程度和现实相符？虽然两种模式独特点显著不同，但到底有多少程度的相似？在探寻这些问题答案的过程中，意识到体育的特点是必要的，哪些特点是大西洋两岸实践中都存在的？以上述欧洲体育模式中的6个特点为例，来看与北美模式的相似之处。

第一，金字塔结构。北美封闭的、平行的模式下的金字塔结构和欧洲体育模式组织下的结构不同。主要有几个因素：学校和大学在训练和培养职业球员方面的固有地位。每年的选秀是植根于成千上万社区之中的半职业化的球队和联盟。封闭制度产生了持续的对某个球队的忠诚，及对球队的文化认同。体育中的职业和非职业的公开竞技使北美职业体育和业余体育之间的界限日趋模糊。

第二，升降级。在北美模式中，球队的成功为联盟会员重组提供了可能。联盟球队会员重组的过程不是像欧洲体育模式一样通过规则确定的，也不是例行公事，这个过程是渐进的，可看成一种持续时间久的、罕见的升降级。球队的竞争地位是通过票房和其它商业收入决定的。近年来MLB中的Montreal Expos变化是一个很好的类似升降级的例子。NBA中表现不佳的西雅图超音速队搬入俄克拉荷马。后者值得注意，因为球队从一个人口众多的、媒体集聚地搬入一个相对小的城市，这是违背商业化理论的。可能只有社区所有的球队如NFL中的Green Bay Packers才不受升降级的影响。

而欧洲足球升降级变得日益不明显，它受到机构改革



和商业化的影响。UEFA 为球队发放许可的新制度对升降级是个挑战。这种制度是以法国为试点、对球队颁发行政许可产生半封闭的赛制，与北美模式类似。CAS 在 Granada 74 判例的裁决书支持球队的购买、更名和搬迁。此外，欧洲精英俱乐部形成并改革了自己的收入联盟，威胁纵向的升降级的欧洲金字塔模式。

第三，草根的参与和领导。草根的参与和领导在欧洲、北美都是长期传统，如在棒球联盟中，学校、大学和社区联盟都见证了北美体育草根组织和志愿者的重要性，一些大学生联盟和业余比赛日益商业化。在欧洲“很多职业体育迅速从社会性和教育性的休闲体育中摆脱出来”^{【注48】}。精英俱乐部的国外收购加速了发展，使商业化胜过社区的利益。例如谈及 Hicks 体育集团对利物浦 F.C 的并购，Hicks 的官员指出足球对投资者而言是“淘金热的英式足球”。投资者追求“易得之果”、“品牌效应”、“合作互利”^{【注49】}。因此，体育的市场化日益渗透着欧洲足球。和北美一样，欧洲体育草根组织仍保持定期举行体育活动的文化氛围，欧洲体育草根组织在学校、大学、社区联盟中举办非职业联赛。无论是北美还是欧洲，体育都逐渐进行商业化发展，而社区化的氛围日趋减少。

第四，国家认同感、国际竞争和负面效应。谈到职业体育，欧洲体育模式的 3 个特点——国家认同感、国际竞争和负面效应在北美体育模式中显得不太重要。这主要是北美体育模式主要指美国和加拿大两个国家。北美 4 个主要联盟中有 3 个——MLB、NBA 和 NFL 主要是美国成员，只有 NHL 才有加拿大的会员。

欧洲体育模式中的国家认同感本身是有问题的。“欧洲体育的传统结构会持续产生问题的原因在于他们主要基于国家，所以有潜在歧视”^{【注50】}。“固有的潜在歧视”表现：观众暴力与足球流氓，这些都是欧洲体育模式的负面效应。

随着俱乐部雇佣越来越多的外援，他们同俱乐部的国家认同感逐渐背道而驰。相应的体育组织对他们的球员提出新的要求，要求队员在遵守欧盟法律的前提下保持队伍的国家认同感。例如 FIFA 虽不仅仅是欧洲组织，但肯定优先使用欧洲用的 6+5 规则模式协调容纳俱乐部中有才华的非国民（非欧洲人）。另一方面，职业俱乐部有责任按照欧洲体育模式为国家培养本土球员。6+5 规则要求足球俱乐部在比赛开始时至少有 6 个有参赛资格并能代表俱乐部所在国比赛的球员。因此，最多有 5 个球员在比赛开始时不能代表国家队比赛。在 2010~2011 赛季之初，英国足球联赛产生了一种替代方案，确定由 25 名球员组成的代表队中，至少有 8 名队员是“土生土长”。“土生土长”的定义是在英格兰或威尔士职业协会注册的球员或球员在 21 岁前已经在这些地方接受过 3 年训练。只要满足以上条件，不论球员国籍如何，都可认定为本土球员。

其他国家的俱乐部搬迁和建立卫星俱乐部产生的新压力，进一步挑战着足球竞技中的国家认同感。欧洲金字塔顶端的国际竞技不再增加国家认同感。虽然足球欧洲杯主要是国家为夺冠而参加的，地位十分重要，但日益增多的精英俱乐部之间的竞技改变着金字塔结构，而这些改变不是基于国家层面的竞争。

超过半个世纪，欧洲的融合是否在体育领域产生了欧洲大陆的团体意识有待商榷。但例如说在世界杯比赛中，如果英国、阿根廷队、法国、意大利队比赛时，很多英国球迷经常为英国和阿根廷队喝彩，而不是为其他欧洲同伴庆祝。在当前地区社会经济融合大背景下，这是非常困惑的事。为什么欧洲队这么少？如果欧洲一体化真的那么重要，以至于能颠覆体育的特殊性即体育自治，为什么球队的实际构成中这种融合正在消失？高尔夫中的莱德杯队是欧洲队的独特例子^{【注51】}。

3.3 欧洲锦标赛或法律碰撞与制度差异

虽然两种模式在分歧中寻找共同点，但重要制度差异也是显而易见的。虽然我们更多是从理论而非实践来分析，他们的结构是不同的，但外部制度框架也变得非常重要。虽然欧洲和北美制度都适用类似的法律如反垄断法、竞争法，但一个模式的某些限制比另一个模式更独特。例如，北美职业体育中的劳动法和集体谈判法律地位很高，制度框架十分不同。

和北美实践不同，欧洲的独特模式采用二分法，把“纯粹”体育活动和体育相关活动分离。“纯粹”体育活动不适用经济规则，而体育相关活动适用经济规则。虽然体育的“特殊属性”是公认的，只要其不威胁欧洲经济一体化，体育就应当豁免。随着欧洲体育行业商业化，规则适用范围扩大。英国足球俱乐部卖给投资者加剧了公众对体育商业化的反感^{【注52】}。体育不再看似如此“特殊”。这种发展对欧洲体育构成威胁。如果欧洲法要求撤回体育协会、体育联盟做出的决定，他们挑战着体育组织金字塔模式的一体化。俱乐部和协会的自主性和监管机构之间的角逐而产生的竞技比赛是欧洲体育法的核心^{【注53】}。有四个案子，其中三个是欧洲法院裁定，一个是 CAS 裁定。

第 1 个案件是曾轰动欧洲体育比利时足球协会的博斯曼案^{【注54】}。比利时球员博斯曼成为自由球员后，想从原来的球队转入法国队。原来的球队和新球队在转会费的支付上存在分歧，转会因此失败。博斯曼因此对原球队、比利时足球协会提起诉讼。转会费长期在欧洲体育都是一个传统，目的是保证竞争性均衡及不确定结果，弥补培养球员的损失。欧洲法院基于欧盟条约第 39 条推翻了球员转会制度，保证球员在成员国之间自由流动。欧洲法院基于同样理由严格限制本国球队成员中来自其他欧盟成员国的球员数量。博斯曼案件的决定后来惠及来自非欧盟成员国球员，这些非欧盟成员国与欧盟之间签订过特殊协议，如所谓“欧盟协议”国是正在申请加入欧盟的国家^{【注55】}。

在博斯曼决定做出后，FIFA 和 UEFA 对争议作出回应，双方和欧盟在 2001 年达成协议。协议在欧盟法的前提下，规定球队之间收入再分配的模式。新制度有两个方面。第一方面是训练赔偿金条款，如果不满 23 岁的球员从一个俱乐部转会到另一个俱乐部，转入俱乐部向原俱乐部支付训练赔偿金。欧洲法院以博斯曼案件为例做出解释，指出对球队的补偿金应当是球队在培养球员中付出的成本，认为在球员合同到期后，补偿金和 FIFA 规则 39 条没有冲突。第二方面是“绑定机制”，如果球员在合同期内转会，转会费中的一小部分必须分给球员曾经效力过的其他队。这

种协议只适用于仍在合同期内的转会。

第2个案例是.Meca-Medina. In Meca-Medina & Majcen v. Comm' n of the Eur. Communities,^{【注56】}两个游泳运动员声称奥林匹克运动会的反兴奋剂规则——国际游泳联盟细化的规定，违反了欧盟条约。欧盟条约保护体育运动的自由，取缔组织间的共谋。欧洲法院维持早期决定，体育纠纷适用于欧洲法。为避免欧洲条约中的禁止条约，争议体育规则适用必须限于体育的必要事项。欧洲法院认为欧洲法不禁止争议性反兴奋剂措施。游泳者的诉求和法院判例法冲突。他们声称反兴奋剂规则的适用不仅出于健康考虑，还保证国际竞争的潜在经济利益。

第3个案例是Charleroi. In Charleroi v. FIFA^{【注57】}，一个比利时俱乐部沙勒罗瓦对FIFA的规则提出异议。这些规则要求俱乐部基于国家队所谓的“国际责任”释放球员，确保球员在FIFA赞助或认可的国际赛事中免受伤害，即使球员在“强制性释放”比赛中受伤，也避免从FIFA中获赔^{【注58】}。摩洛哥国籍球员Abdel Majid Oulmers，在强制性释放比赛中受伤，他代表摩洛哥国家队比赛。在Oulmer受伤恢复期，伤害对俱乐部造成的损失是显而易见的。俱乐部因此要求赔偿这部分损失。G14索赔86 000万欧元损失，这仅仅是对10年内对FIFA强制性释放对他们造成的损害进行的索赔。第一，FIFA认为Oulmer的受伤和俱乐部在联盟中的地位没有关系。第二，不是FIFA或UEFA而是国家协会才应当对球员受伤进行赔偿。第三，比赛利润的75%都给了国家协会自由处分，这部分经费包括赔偿球员受伤的经费。

案件刚开始是比利时商业仲裁庭审理。仲裁庭驳回了G14上诉，决定向欧洲法院提交两个问题：（1）FIFA强制规定俱乐部释放球员而得不到赔偿的义务是否侵犯运动自由，是否违反欧盟条约的反垄断竞争法。（2）FIFA决定是否和这些条款一致，这是欧洲金字塔结构的重要基础。

案件最终结果说明了体育活动的自治性和欧盟在经济一体化中的监管之间的较量是十分重要的。假如申请俱乐部和G14赢了，欧洲俱乐部的金字塔结构和纵向融合在FIFA和UEFA的监管下可能进一步崩溃。同时做出有利于申请人的决定会像欧洲体育模式一样，终止职业、非职业和国家队的合作，则金字塔结构会受到巨大冲击。穷国国家队如果不能指望比赛以获得欧洲俱乐部的高报酬明星球员，则参加国际竞赛将会更难，案件调解防止了欧洲金字塔体育模式受损。

第4个案例是Granada 74 SAD. 2007年，FIFA和UEFA要求CAS责令西班牙足球联盟允许新俱乐部Granada 74 SAD在西班牙足球的第二级别联赛中竞技。一位富有的投资者购买了一个第二级别联赛中的足球俱乐部Ciudad Murcia，将其更名为Granada 74 SAD，将总部迁往沿海城市Motril。Motril是Granada南部Murcia西部的城市。FIFA和UEFA认为俱乐部由西班牙足联注册侵犯了正常的第2级赛事中获得新会员的升降级制度，是基于赛场比赛结果而非商业买卖决定。

但是CAS独任仲裁员认同俱乐部的观点，认为Granada 74 SAD不是一个新的取代Ciudad Murcia的法律实体。相反，它只是所有者不同、名字不同、地点不同的同

一个法律实体。他认为Granada 74 SAD也是被西班牙足联认可的。因此新的所有关系，名字由Ciudad Murcia变更为Granada 74 SAD，俱乐部地址变迁并没有违反任何规则。在Ciudad Murcia球队在第2级联赛获得的权利的范围内，它的买卖及变成Granada 74 SAD球队，并没有违反FIFA和UEFA的规则。这些规则是为了防止危害竞赛或赛制完整性行为出现。国际体育仲裁院仲裁员认为暴发户俱乐部通过合法的商业买卖获得一个注册体育公司的100%股权，然后更名、改变注册地址，这是受西班牙法律保护的。最后，这位仲裁员判定新成立的名为Granada 74 SAD的俱乐部和另一家俱乐部Granada 74 CP在西班牙足联的管辖下注册为Granada 74 SAD^{【注59】}。

3.4 具体的法律纠纷

目前，虽然欧洲和北美洲体育模式有着鲜明的区别，基于在实践中两者之间的重要共同点和结构特点，两者在逐渐地融合。但两者在某些具体的实践中和制度上保留着不同点。特别是欧盟法律框架是不同的，它强调在进口方面的纠纷中要强调欧盟一体化中的利益。因此，受地区一体化的目标的激励，欧洲一直致力于将“纯粹”体育活动和遵循经济规则的体育相关活动相区分。由此产生的争端集中在欧洲法院审理。

其他含职业体育在内的法律纠纷强调两种模式之间持续的不同和新型融合，以下介绍的竞赛转播权方面的反垄断法（竞争法）规定的节选具有指导意义：^{【注60】}

3.4.1 美国反垄断法（竞争法）规则

美国职业体育联盟结构是由劳动法和反垄断法的一些条文规定的：“反垄断法在适用上有共同的背景”^{【注61】}。这一行业很多诉讼是基于谢尔曼法^{【注62】}，很多都是对球队勾结的诉讼。

3.4.1.1 合营企业（平行结构）

职业体育联盟被定义成由独立、分离的球队组成的合营企业。它们之间的盈利性的共谋在谢尔曼法下是应当禁止的。联盟是一个单一实体而不是被禁止的卡特尔^{【注63】}。因此，任何共谋行为都是“内部”行为，谢尔曼法是不会干涉内部的共谋行为的。因此，球队只不过属于公司董事会成员，不再有违法的性质。但对职业联盟不幸的是美国法院不太接受职业体育属于单一的观点，也不太允许以单一实体抗辩违反谢尔曼法限制商业或贸易的规定。

在Copperweld v. Independence Tube Corp案件^{【注64】}，高院认为母公司和其完全控股的子公司是单一实体，可以免于反垄断法的质疑。为证明这个结论，法院采用“利益共同体”测试。测试目的是区分为管理单一实体内事务而制定的严格“内部协议”和在不同球队之间建立非法反竞争协议。法院指出被禁止的限制贸易或商业的“协商一致的行为”和单一实体的“独立行为”之间有明显的区别。这个测试为单一实体抗辩提供了一丝希望，但法院很勉强接受这种观点，缓解了联盟的反垄断规制。

近期，MLS足球联盟是北美新兴的职业体育联盟，精心的设计体系，以达到类似单一实体的效果。所有的球队属于联盟，投资者在实际的决定中权力受限。很多人猜



测这是美国体育联盟的新模式，但这种推测并不确定。在 *Fraser v. Major League Soccer L.L.C* 案件中^{【注65】}，联邦上诉法院没有对 MLS 结构是否通过 Copperweld “利益一体化” 测试的问题进行判决，而是基于其他情况对案件进行判决。根据谢尔曼法禁止垄断的宗旨，即使法院裁定体育联盟不是单一实体，假设缺乏致命证据证明相关市场是出于反垄断的目的，审判庭在本案持相反的观点是无关紧要的错误。

在 *American Needle, Inc. v. National Football League* 案件中^{【注66】}，法庭一致拒绝适用单一实体抗辩，以达到在裁定 NFL 所颁发的特许经营许可证的效力问题时，不适用谢尔曼法、合理法则的目的。NFL 球队的服装肩章的生产、销售的特许经营权由国家足球联盟资产部授权。法院使用了一个重实质而非形式的方法，依靠内容而非形式，判断被禁止的共谋是否出现。法院认为需要严格询问如下问题：“以谋取经济利益为目的，‘独立的经济实体’是否有‘契约’、‘联合’……‘共谋’行为，并剥夺市场主体的市场占有率，因此破坏了市场的多元化”，独立主体是否通过协议联合是问题关键^{【注67】}。NFL 的球队是独立的非盈利实体，球队在许可商标权上的利益不是一致的，法院将案件发回联邦地方法院根据合理规则进一步审理。

反垄断法适用于所有的体育组织，MLB 棒球联盟除外。在 *Federal Baseball Club of Baltimore Inc. v. National League of Professional Baseball Clubs* 案件中^{【注68】}，最高院裁定棒球属于反垄断豁免的项目。虽然后来法院对此有非议，曾邀请国会通过法令修订这一判例，棒球豁免仍然适用。直到 1998 年当国会回应一个投手 Curt Flood 的事故时，将反垄断法部分扩展至棒球。最重要的是法院决定法律适用到劳动纠纷，仅仅是涉及 MLB 球员的劳动纠纷，赋予这些球员像其他职业球员一样的权利。

3.4.1.2 广播电视转播权

广播电视转播权含联盟权利和私人俱乐部权利。分析围绕着职业体育电视转播权的出售和分配而产生法律纠纷的关键问题是：谁首先拥有这些权利？如果权利被视为单个球队拥有，那么打包买卖这些权利在反垄断法的视野下视为“共同行为”。但如果这些权利实际上归属联盟，则不适用反垄断法。普通法支持第一种观点：“在普通法的视野下，主场球队有转播自己比赛的重要权利。因此，任何联盟操纵的权利买卖都是在竞争俱乐部间达成协议来共同出售有价值的权利，这是符合反垄断法下的合理分析法。任何提高价格、降低或导致电视节目与消费者愿望不相容的出售行为是非法的”^{【注69】}。

1961 年体育广播电视转播法^{【注70】} 规定职业联盟集体打包出售棒球、曲棍球、篮球和足球比赛的电视转播权享有反垄断规则豁免。为保证小的市场主体和大的市场主体之间的公平和竞争，除外原则必须有相应的打包出售和相应的收入分配制度。但只有 NFL 出售每个比赛的排他打包特许权。其他主要联盟只针对个别比赛出售排它电视转播权，一些比赛电视转播权由打比赛的球队根据各自的势力范围出售。

3.4.2. 欧洲竞争法规则

欧洲模式中竞争法也是很重要的^{【注71】}。欧盟条约第

81 条和第 82 条，就像谢尔曼法第 1 条和第 2 条一样。应用到体育行业，欧盟法院规定，希腊摩托车联盟作为政府监管者和自治体，又同时是组织赛事的竞争者，这违反条约^{【注72】}。第 81 条、82 条主要规定广播电视台转播分配权。

但欧盟条约第 81 条第 3 款赋予委员会权力在满足如下条件时对其实行反垄断豁免，必须代表地方经济利益，同时造福消费者，改善生产或分配，不得消除竞争，不得为达到预期目标而限制。根据 81 条第 3 款，打包销售电视转播权是可以的。在美国反垄断法术语中，就像欧盟的司法判例一样，UEFA 是一个单一经济体，销售的只是成员俱乐部共同的广播电视台转播权。因此，打包销售遇到以下问题。

在欧洲，俱乐部驱动型联盟因交易成本的问题很难从电视、网络转播权中获得最大化的利润。所有者错过了盈利的机会，因为他们之间不能达成协议来决定收益的分配问题，大家通过多数表决来决定有价权利的出售，但没有通过。在英超足球联赛，传统上是打包出售权利。回顾政府所质疑的对联盟 380 场可能的比赛中的 60 场比赛的广播电视台转播权进行出售电视广播转播权的协议，法院认为联盟限制电视转播权的出售实际减少了收入。俱乐部对额外出售所获利益的分配不能达成协议，是单独协商还是集体协商也没有达成协议。不像英国足球，NBA 的电视转播权不是由联盟集中出售的，而是根据球队的势力范围由俱乐部出售的^{【注73】}。

因此，自 1999 年 UEFA 要求欧盟委员会许可他们集中出售冠军联赛的转播权，俱乐部获得了各自的代卖权。委员会在 2003 年改善了销售计划，有几个重要方面：第一，投标确定电视广播转播权，转播比赛的权利给了俱乐部，俱乐部能在各自的媒体市场中开发剩余的权利，并增加向他们的球迷播放体育赛事的可能性。第二，广播电视台转播权合同不能超过 3 年，超过 3 年会有新的投标。第三，新媒，如网络广播，是单独销售的，这回应了委员会对电视转播权利“捆绑”会影响新媒体发展的担心。

4 结论

“全球化和商业化不仅仅是美国的创造”^{【注74】}。大西洋两岸^{【注75】}都在盛行这种趋势，加速了欧洲和北美洲体育模式在很多层面和竞赛层次上的融合。在欧洲足球精英俱乐部形成中，俱乐部审批制、投资者规避晋级、降级制度从而投资俱乐部，这些都在威胁着欧洲体育俱乐部的模式——金字塔制度。在大西洋的彼岸，几个北美职业联盟中的变化，欧洲体育模式和北美体育组织的之间相似的负面特点，都加深了对北美体育模式的现实状况及北美体育模式和欧洲体育模式实质差异的怀疑。因此，两种模式更像相互模仿一样具有讽刺意味。

因循守旧者会哀叹欧洲体育组织中发生的变迁，如渐进的美国化。但是现行发展总是积极的。例如北美 NCAA 会员学校经常在赚钱的和花钱的之间分配利益，这种事情是十分常见的。伴随着欧洲庞大的单一的金字塔结构的瓦解，欧洲也逐渐产生了这种现象。欧洲体育也逐步向集体谈判制度，劳动协议欧盟竞争法豁免过渡。这些发展造福了球员，即使欧洲体育金字塔模式会受到冲击。两种模式在理论上的相同点越多，他们在现实中的融合越多。

注释：

【注1】 See, e.g., LARS HALGREEN, EUROPEAN SPORTS LAW: A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EUROPEAN AND AMERICAN MODELS OF SPORT (2004). See also Stephen Weatherill, Resisting the Pressures of “Americanization”: The Influence of European Community Law on the “European Sports Model,” 8 WILLAMETTE J. INT'L L. & DISP. RES. 37 (2002). For an earlier version of this chapter focused on these models, see EU, SPORT, LAW AND POLICY 35 (Simon Gardiner, Richard Parrish, & Robert C.R. Siekmann eds. 2009).

【注2】 Throughout this chapter, discussion of the North American Sports Model will be limited to the features of sport in the United States and Canada, drawing heavily on examples from the United States. The Canadian structure is similar to that of the United States so that a few Canadian teams and their players in binational professional leagues are thereby subject to the same rules as United States teams and their players.

【注3】 For a thorough, highly informative exploration of this topic, see RICHARD PARRISH & SAMULI MIETTINEN, THE SPORTING EXCEPTION IN EUROPEAN UNION LAW (2008). In his Foreword to the book, Stephen Weatherill, *id.* at vii, observes as follows: In my view the correct way to understand the so-called “sporting exception” in EC law is simply to regard it as the space allowed to sports governing bodies to show that their rules, which in principle fall within the EC Treaty where they have economic effects, represent an essential means to protect and promote the special character of sport. There is no blanket immunity. There is case-by-case scrutiny. EC law applies, but does not (necessarily) condemn. On the “specificity of sport,” see also Ian Blackshaw, The ‘Specificity of Sport’ and the EU White Paper on Sport: Some Comments, INT'L SPORTS L.J. 2007/3-4, at 87.

【注4】 Declaration 29, Treaty of Amsterdam Amending the Treaty on European Union, the Treaties Establishing the European Communities and Certain Related Acts, Oct. 2, 1997, 1997 O.J. (C340) 1 [hereinafter Declaration 29 on Sport]. The entire Declaration 29 appears in this text at *infra* note 19. See also Treaty of Nice, Feb. 6, 2001, O.J. (C80) 1. Both of these treaties amended the Treaty of the European Economic Community [hereinafter EC/EU Treaty].

【注5】 European Commission, Directorate-General X, THE EUROPEAN MODEL OF SPORT (1999) [hereinafter Consultation Document]; RICHARD PARRISH, SPORTS LAW AND POLICY IN THE EUROPEAN UNION (2003); Weatherill, *supra* note 1. For a cogent analysis of current problems and possible solutions related to the model, see Thomas M. Schiera, Balancing Act: Will the European Commission Allow European Football to Reestablish the Competitive Balance That it Helped Destroy?, 32 BROOK. J. INT'L L. 709 (2007); Gritt Osmann, Das Europäische Sportmodell, SPURT, 6/1999, at 228; 2/2000, at 58. Pertinent documents may be found in THE EUROPEAN UNION AND SPORT: LEGAL AND POLICY DOCUMENTS (Robert

Siekmann & Jan Willem Soek, eds. 2005).

【注6】 Declaration on the Specific Characteristics of Sport and its Social Function in Europe, of Which Account Should be Taken in Implementing Common Policies, No. 13948/00 of Dec. 2000 (EC).

【注7】 Commission of the European Communities, White Paper on Sport, COM (2007) 391 final. [hereinafter White Paper]. PARRISH & MIETTINEN, *supra* note 3, at 43, observe as follows: The White Paper was not designed to act as the basis for legislative proposals but to state the Commission’s current policy position on sport. In doing so the White Paper acts as another communication with sports organizations and also as an orientation document sensitizing the other Commission DG’s and EU institutions to the current debates within sport. The White Paper is structured around three themes: the societal role of sport, its economic dimension and its organization in Europe. With respect to the European Sports Model, the White Paper adopts the concept of the specificity of sport, *id.* at 44, but advances a rather noncommittal view that in defining that concept, a case-by-case method is preferable to a uniform model. *Id.* at 50.

【注8】 Treaty of Lisbon Amending the Treaty on European Union and the Treaty Establishing the European Community, Dec. 17, 2007, 500 O.J. (C306).

【注9】 Sport for All, SPORTS INFO. BULL. 19 (1997).

【注10】 On the benefits of this system, generally see PARRISH & MIETTINEN, *supra* note 3, at 207.

【注11】 Football Association, National League System Regulations (2006); see also Roger G. Noll, The Economics of Promotion and Relegation in Sports Leagues: The Case of English Football, 3 J. SPORTS & ECON. 169 (2002).

【注12】 Gary Roberts, The Legality of the Exclusive Collective Sale of Intellectual Property Rights by Sports Leagues, 3 VA. SPORTS & ENT. L.J. 52 (2001).

【注13】 See Commission of the European Communities, Commission Staff Working Document, THE EU AND SPORT: BACKGROUND AND CONTEXT, ACCOMPANYING DOCUMENT TO THE WHITE PAPER ON SPORT 14, SEC (2007) 935.

【注14】 See Consultation Document, *supra* note 5, at 2.

【注15】 John Wunderli, Squeeze Play: The Game of Owners, Cities, Leagues and Congress, in SPORTS LAW & REGULATION 13, 24 (1999). Thus: A professional sports team should be a tool to be used to improve the quality of life of the members of the community. A sports team can be a very effective educational and communicative tool. The intangibles of a sports franchise can be good or bad, but sports is definitely a powerful medium. It may sound trite, but it is nevertheless true, that a sporting contest has metaphorical qualities which [lend themselves] to shared observation, evaluation, and discussion. It also has romantic qualities which frame idealistic thoughts and memories. . . . A sports franchise is a powerful tool that a city can use to improve the quality of life of its citizens. *Id.* at 25.

【注16】 It must be strongly noted that a professional sports team



does not automatically have a unifying effect by virtue of being a professional sports team. In fact, the same power a sports team has to unify, it has to divide, if it is perceived as only for a particular race, economic class, or culture. . . . Professional sports can also bring to the fore pettiness, greed, divisiveness, and an exaggerated emphasis on athletic victories.*Id.* at 24, 25.

【注17】 Consultation Document, *supra* note 5, at 4, 5.

【注18】 Declaration 29 on Sport, *supra* note 4.

【注19】 Consultation Document, *supra* note 5, at 5.

【注20】 *Id.*

【注21】 The perception of creeping Americanization has been described as follows:Indeed, it seems as if the British find every aspect of the sporting world's Americanization fearful. Thus, for example, The Guardian reported complaints in 1995 that British stadiums have increasingly come to resemble those in America and are now equipped with good seats, restaurants, and even dance floors: Abolishing those infamous standing-room sections, or "terraces," where nearly 100 people lost their lives in riots at Hillsborough in Sheffield, has made the sport too "nice." In 1998 The Independent intoned: "The creeping Americanisation of British sports, in terms of ubiquitous coverage and potential for earning, means that niceness is at a higher premium than ever before." Americanization has also been blamed for taming fans, who previously cared passionately about whatever game they were watching; now they allegedly attend events primarily to see and be seen. Andrei S. Markovits, *Western Europe's America Problem*, CHRON. HIGHER ED., Jan. 19, 2007, at B6, B8. See also Weatherill, *supra* note 1, *passim*.

【注22】 Consultation Document, *supra* note 5, at 4.

【注23】 *Id.* at 5.

【注24】 See especially HALGREEN, *supra* note 1, at 7.

【注25】 *Id.*

【注26】 "This direct interrelationship between the education system and professional sports leagues is quite unique for the U.S. in comparison to Europe." *Id.* at 73.

【注27】 But see HALGREEN, *id.* at 72 ("The very strong sports tradition among U.S. high schools and colleges is also a very significant feature in the American Model of sport compared to the situation in Europe").

【注28】 The North American sports structure is said to be both "closed" and "hermetic," as follows: The structure and organization of sporting leagues in the US also differs on other essential points. The major leagues are generally considered to be "hermetic," meaning that new teams are seldom admitted to a league and there is no annual promotion or relegation between junior leagues and senior leagues. Expansion franchises are admitted only on agreement between existing league members, and there is a substantial entry fee for new franchisers, which is divided among existing league members. The league structure is not just hermetic, it is also "closed" in the sense that member teams do not compete simultaneously in different competitions. And apart from occasional exceptions, such as the consecutive NBA-dominated

"dream teams" at the Olympic Games, nor do teams release players to compete in national team competitions. This means that especially the World Cup in ice hockey is often deprived of the best players, who have to play championship games at the same time in the NHL.*HALGREEN, id.* at 77.

【注29】 See, e.g., *Hollywood Baseball Ass'n v. Commissioner*, 42 T.C. 234 (1964).

【注30】 RAY YASSER, JAMES R. MCCURDY, C. PETER GOPLERUD, & MAUREEN A. WESTON, *SPORTS LAW: CASES AND MATERIALS* 231 (2006).

【注31】 WR NEWS, Edition 3, Jan. 26, 2007.

【注32】 See generally Weatherill, *supra* note 1; see also John Doyle, *Toronto's M.L.S. Team is Testing Patience of its Fans*, N.Y. TIMES, Oct. 17, 2010, at Sports 10 (observing that with respect to Major League Soccer in Canada, as in the United States, "every club is a business franchise, created, owned and operated by a corporation. The fans are customers, not stakeholders," thereby presenting a contrast to Europe and South America, "where most clubs are historically rooted in a community and begin as an affiliation of players and supporters.").

【注33】 See text at *infra* notes 55-59.

【注34】 See Stephen F. Ross, *Player Restraints and Competition Law Throughout the World*, 15 MARQ. SPORTS L. REV. 49 (2004).

【注35】 HALGREEN, *supra* note 1, at 79.

【注36】 15 U.S.C. § 12 et seq. (2000).

【注37】 MATTHEW J. MITTEN, TIMOTHY DAVIS, RODNEY K. SMITH, ROBERT C. BERRY, *SPORTS LAW AND REGULATION: CASES, MATERIALS, AND PROBLEMS* 399 (2005).

【注38】 See White Paper, *supra* note 8, at 4.1 For further discussion of the unique balancing required, see Stephen Weatherill, *Fairplay Please!: Recent Developments in the Application of EC Law to Sport*, 40 COMMON MKT. L. REV. 51, 52-57 (2003).

【注39】 Chicago Professional Sports LP v. N.B.A., 95 F.3d 593, 598 (7th Cir. 1996).

【注40】 Weatherill, *supra* note 39, at 76.

【注41】 The hard cap, employed by the National Football League (NFL), specifically and absolutely limits the total amount that a team may pay its players, whereas a soft cap, as employed by the National Basketball Association (NBA), likewise sets a limit on compensation but allows exceptions, for example, to enable a team to sign again its own veteran free agent without a salary cap limitation. Players anticipating a transfer to another team may negotiate a salary with their current team cap-free. Thus, soft caps encourage players to remain with their teams. See Alan M. Levine, *Hard Cap or Soft Cap: The Optimal Player Mobility Restrictions for the Professional Sports Leagues*, 6 FORDHAM INTELL. PROP. MEDIA & ENT. L.J. 243 (1995).

【注42】 Stratis Camatsos, *European Sports, the Transfer System and Competition Law: Will They Ever Find a Competitive Balance?*, 12 SPORTS L.J. 155, 178 (2005).

【注43】 The first of these was the erstwhile G14 consortium of 14 elite

European clubs.

【注44】See *infra* notes 55-59. For a discussion of the effect of these decisions in shifting power from clubs to players and thereby triggering a dramatic increase in players' salaries so as to favor dominant teams, see Schiera, *supra* note 5, at 718.

【注45】See James D. Whitney, *Winning Games Versus Winning Championships: The Economics of Fan Interest and Team Performance*, 26 *ECON. INQUIRY* 703 (1988).

【注46】For an influential articulation of these principles, see Simon Rottenberg, *The Baseball Players' Labor Market*, 64 *J. POL. ECON.* 242 (1956).

【注47】In the United States, by contrast, the National Association for Stock Car Auto Racing (NASCAR), which sets standards and organizes competition for the most popular form of automobile racing in the country, is a family-controlled, for-profit enterprise that is independent of FIA regulation.

【注48】Weatherill, *supra* note 39, at 92.

【注49】Casey Shilts, *Remarks, Conference on the Increasing Globalization of Sports: Olympic, International and Comparative Law and Business Issues*, National Sports Law Institute, Marquette University (Sept. 28, 2007).

【注50】HALGREEN, *supra* note 1, at 64.

【注51】See Mark Rice-Oxley, *Common Currency? New Flag? Nope. Try Golf to Unify Europe*, *CHRIST. SCI. MON.*, Sept. 17, 2004, at 1.

【注52】See, e.g., Ola Olatawura, *The "Theatre of Dreams"?—Manchester United, FC Globalization, and International Sports Law*, 16 *MARQ. SPORTS L.J.* 287, 289 (2006) (corporate raider Malcolm Glazer's purchase of Manchester United); John Cassidy, *The Red Devil*, *NEW YORKER*, Feb. 6, 2004, at 47 (Russian billionaire Roman Abramovich's takeover of Chelsea).

【注53】HALGREEN, *supra* note 1, at 396.

【注54】Case C-415/93, 1995 *E.C.R.* 97. For a thorough analysis of pertinent European Union law, see STEFAN VAN DEN BOGAERT, *PRACTICAL REGULATION OF THE MOBILITY OF SPORTSMEN IN THE EU POST BOSMAN* (2005).

【注55】See Deutscher Handballbund eV v. Kolpak, Case C-438/00, 2003 *E.C.R.* 1-04135. For a discussion of judicial and other developments in the EU regulation of sports after Bosman, see Roberto Branco Martins, *The Kolpak Case: Bosman Times 10?*, 2004-1/2 *INT'L SPORTS L.J.* 26.

【注56】Case C-519/04P, July 18, 2006.

【注57】Case C-243.96 (withdrawn).

【注58】The ECJ's precise framing of the question presented is as follows: Do the obligations on clubs and football players having

employment contracts with those clubs imposed by the provisions of FIFA's statutes and regulations providing for the obligatory release of players to national federations without compensation and the unilateral and binding determination of the coordinated international match calendar constitute unlawful restrictions of competition or abuses of a dominant position or obstacles to the exercise of the fundamental freedoms conferred by the EC Treaty and are they therefore contrary to Articles 81 and 82 of the Treaty or to any other provision of Community law, particularly Articles 39 and 49 of the Treaty?*Id.*

【注59】Case Granada 74, *The Claim*, C.A.S. Press Release, Sept. 7, 2007.

【注60】Another important set of issues, involving the licensing of sports merchandise, lies beyond the scope of this chapter but merits mention. (In North America almost all licensing is collective, unlike the European practice. See Roberts, *supra* note 13.)

【注61】YASSER ET AL., *supra* note 31.

【注62】15 U.S.C. § 1 et seq. (2000).

【注63】On the single-entity defense, see, e.g., Nathaniel Grow, *There's No "I" in "League": Professional Leagues and the Single Entity Defense*, 105 *MICH. L. REV.* 183 (2006); L. Kaiser, *The Flight from Single-Entity Structured Sports Leagues*, 2 *DEPAUL J. SPORTS L. & CONTEMP. PROBS.* 1 (2004); Karen Jordan, *Forming a Single Entity: A Recipe for Success for New Professional Sports Leagues*, 3 *VAND. J. ENT. L. & PRAC.* 235 (2001); Brad McChesney, *Professional Sports Leagues and the Single-Entity Defense*, 6 *SPORTS L.J.* 125 (1999).

【注64】104 S. Ct. 2731 (1984).

【注65】284 F.3d 47 (1st Cir. 2002).

【注66】130 S.Ct. 2201 (2010).

【注67】*Id.* at 2212.

【注68】259 U.S. 200 (1922).

【注69】Stephen F. Ross & Stefan Szymanski, *Antitrust and Inefficient Joint Ventures: Why Sports Leagues Should Look More Like McDonald's and Less Like the United Nations*, 16 *MARQ. SPORTS L. REV.* 213, 229 (2006).

【注70】15 U.S.C. §§ 1291-1294 (2000).

【注71】See generally ELEANOR M. FOX, *THE COMPETITION LAW OF THE EUROPEAN UNION* (2002).

【注72】Motosyklistiki Omopsondia Ellados NPID v. Elliniko Dimosio, [E.C.J.] Case C-49/97, Judgment of July 1, 2008.

【注73】Ross & Szymanski, *supra* note 70, at 239.

【注74】*Id.* at 81.

【注75】See, e.g., Stephen Weatherill, *Is the Pyramid Compatible with EC Law?*, *INT'L SPORTS L.J.* 2005/3-4, at 3.

(责任编辑：孙胜男)