

姚明为什么挣那么多？

甘犁

德州大学奥斯丁分校 (UT Austin) 和美国国民经济研究局 (NBER)

姚明的 NBA 新秀合同大约是 450 万美元一年。可以相信，四年合同到期之后，他的年薪会远远高于这个数字，这还不包括大量的广告赞助收入。我们为姚明高兴。但是，中国的另外两位优秀中锋——巴特尔和王治郅在 NBA 的身价就远不及姚明，他们的实际收入还不到姚明的十分之一，尽管对于老百姓而言，他们三人的收入都是天文数字。

确实，姚明在球场上的作用要比巴特尔和王治郅大，但他的作用不会有十倍之大。根据中国篮球协会 (CBA) 的统计数据，在他们三人同时效力 CBA 的最后一年 (2001 年)，巴特尔和王治郅的得分均超过姚明，王治郅还获得了当年“CBA 最有价值球员”的称号，但姚明在篮板球和扣篮方面的表现最好。经过近几年的发展，姚明的球艺可谓迅速提高，目前已成为世界上最好的篮球选手之一，尽管如此，他和另外两人的球艺似乎还不至於呈现出数量级的差距。

对于巴特尔和王治郅，为什么姚明能挣那么多钱？这其实并不是一个个案。好莱坞最有名的几位明星 (成龙是其中之一)，拍一部片子就能拿到 2000 万美元；而好莱坞也有不计其数的演员，得靠餐馆打工才能维持基本生活。无独有偶，《哈里·波特》的作者 Joanne Rowling 的年收入可达 3700 万美元；但是绝大多数作家只好需要靠其他工作来“补贴”写作。

另外的一个观察是，这种现象虽然普遍，但只是集中在少数的几种职业，其他职业的收入差距并没有这么大。例如，在美国，最好的律师每小时收费大约 500 美元，而一个普通律师每小时也可以开出 200 美元的价格；又如美国最优秀的学者 (包括诺贝尔奖获得者)，他们的年薪很少有超过 25 万美元的，而一个刚刚毕业的博士的年薪通常也会有七、八万美元以上。为什么会出现这样的现象呢？

首先，明星员工创造的产品的质量与其他员工确实有所不同。我们更愿意看姚明的一场比赛或成龙的一部好电影，而不愿意看十场普通的篮球比赛，或十部普通的电影。同样的道理，一个好教授更有可能写出好论文，教出好学生。因此，好球员、好演员和好教授应该得到更多的报酬。然而，这显然不能解释不同行业不同员工之间收入差距的不同。

芝加哥大学的 Sherwin Rosen 于 1981 年首次提出了经济学的“超级明星理论”就是用来解释这些现象的。从经济学的视角看，此中最需要关注的“关节”在於，要花多少钱才能让最终消费者消费这些行业的产品 (注意，不是最终消费者要花多少钱才能消费这些产品)。换句话说，生产最终消费品的成本是多少。比方说，通过电视转播，很多人都可以看到姚明的比赛。除了推广等其他费用外，休斯顿火箭队以及电视公司不需要花很多钱，就可以轻而易举地通过电子信号让数千万人同时看到姚明的比赛。再比如，生产一本书的成本一般远远低于人们愿意付出的价格 (售价)，而一本好书可以卖出很多册。好球员、好作家会很容易地在相应的市场上占据主导地位。而其他行业，例如律师、教师的情况就有所不同，一个好律师只能在一个时间出席一场法庭辩论，一个好教授也只能教授有限的学生。他们不能够以捨□蹟的方式服务于大量消费者，而普通的教师和律师也因此拥有他们自己的消费者和市场。所以，一方面是好教授、好律师的收入比不上好球星、好作家；另一方面则是普通的球员、作家的收入比不上普通的律师、教师的收入。

根据擎□睹履抢砺蹟，Sherwin Rosen 预测，好球星、好演员、好歌星与普通的球员、演员、歌星的收入差距会越来越来大，原因在於，在可以预见的未来，传播媒介会越来越强大。对一个要选择职业的人而言，如果你深信自己极具天赋，可以有朝一日成为超级明星，你尽可以努力去实现理想。不过，你也要深知其中风险，因为市场对于好的球星、歌星、明星或作家的需求量极其有限。