

# 舞台华丽,难掩青春已逝

## 17岁的CBA还是怪象缠身

本报记者 胡建明

如今的CBA联赛可谓红红火火,可大家都知道现在联赛所营造的胜景,都建立在NBA停摆带来的超级外援的光环上,等NBA恢复了,超级外援走了,CBA的光环将瞬间消失。繁华落尽成一梦,怪象缠身的CBA前景莫测。

## “易建联条款”打破利益均衡

**现象:** NBA停摆,很多球星有意到CBA联赛淘金,但对于一些有合同在身的球员来说,一旦NBA重新开打,他们就必须重返NBA。针对这一情况,篮协开始对这些NBA球员做出限制,首先篮协规定来华淘金的NBA球员必须是无合同在身的自由球员。这份说明中规定了来华征战的NBA球员的范围,除了无合同在身等球迷熟悉的条款外,还明确规定这些球员必须是非中国籍的

球员,这一条被普遍认为是针对易建联而设立的,它也被戏称为“易建联条款”。

**反响:** “易建联条款”一出,一些俱乐部马上就做出了反应。一家俱乐部的总经理在接受采访时直言不讳地说:“篮协这就是在为广东宏远开绿灯,谁都知道易建联如果回归,肯定会选择广东宏远。宏远得益,损害的是其他俱乐部的利益。你篮协既然可以给宏远开绿灯,那其他俱乐部又能

得到什么样的好处呢?”

实际上,篮协限制外援的条款一出,很多人都对此持否定态度,“如果是俱乐部对外援不满意,要裁掉外援又怎么算呢?是不是也要限制人家离开后到别的地方打工?”有人则直接表示,如果被俱乐部裁员的球员不受此说明限制,那这条说明就没有存在的必要,“即便是外援自己要走人,也可以私下与俱乐部签订一份自己被裁员的协议。”

## 缺少契约精神,劳资合同成笑话

**现象:** 每到赛季开始之前,俱乐部就会与球员签订新赛季的工作合同。签约的过程中,除了部分有绝对实力的球员会在签约中获得一份比较优厚的大合同外,大部分球员都要俯下身与俱乐部进行拉锯战。

一位球员在接受采访时说:“每年到了这个时候,大部分人就成为了地地道道的弱势群体,咱们也没有球员工会,还不是俱乐部想怎么签就怎么签?”一旦有球员在谈判的过程中表现得比较强硬,俱乐部方面马上就会对其进行冷处理,“不理不睬,甚至以将其挂牌为要挟,逼球员就范。”

**反响:** 俱乐部方面有话要

说:“我们也希望能给球员一个合理的合同,可现在有些球员上来就狮子大开口,开出的年薪让我们无法接受,对于不合理的要求,我们坚决不能平白无故地接受。”

赛季前协商签约,本来就是一个有来有往的谈判过程,既然俱乐部方面认为球员要价太高,可以心平气和地与球员协商,如果上来就摆出一副爱咋地咋地的面孔应付球员,这从一开始就把双方摆在了一个不对等的谈判条件下。

曾经有人讲过这样一个故事。某队一位初露锋芒的年轻队员,在赛季前与俱乐部签订合同时,之前一直拿很少工资的他向俱乐部提出

了涨工资、拿年薪的想法,结果马上遭到了俱乐部领导的痛斥:“你忘了俱乐部当初是怎么培养你的,年纪轻轻就整天想着赚钱,以后还怎么进步?”这样的结果让球员很是无语:“现在都职业化了,年轻球员也需要生存啊,为什么就不能和俱乐部谈条件呢?”

在CBA联赛中,合约与感情是混为一谈的。很多时候,当球员拿着合约与俱乐部谈事的时候,俱乐部方面就会拿出感情利器:当球员想与俱乐部谈感情的时候,俱乐部就会拿出合约说事。缺少契约精神是CBA联赛纷争多多的主要原因。

## 参赛方给裁判打分,公平何在?

**现象:** 11月23日晚,山东黄金男篮主场战胜上海队后,当上海队主教练帕纳吉奥走进新闻发布会会场的时候,技术代表许希雄递给帕纳吉奥一份给裁判打分的表格:“先给裁判打分,再开发布会。”帕纳吉奥有些不知所措:“我连裁判的号码都没记住,怎么打分?”

为了彻底杜绝黑哨,中国篮协规定,新赛季CBA裁判重新身披号码,再次启用末位淘汰机制,多方将参与给执法裁判打分。除了记者可以给裁判打分以外,两支球队的教练

员、球队的管理人员以及技术代表、联赛新闻委员会成员,都会给当场裁判打分。每场比赛的裁判得分会记录在案,并录入裁判员的数据库。对裁判的综合评定将会成为他们被奖励或惩罚的依据。

**反响:** 对于这种做法,各支球队还是持肯定态度的,大家一致认为,这种做法可以对裁判形成一定的约束,“至少会让他们在场上有所忌惮。”不过,在裁判界,篮协的这条新规却遭到了质疑,一位老裁判有些气愤地说:“让参赛方的代表给执法裁

判打分,那裁判的权威何在?”

“篮协的想法不错,但也不能这么乱搞。让参赛双方主教练给裁判打分更是胡闹,你想想,输了比赛的一方,怎么能公正地看待裁判的判罚呢?”

一些被要求参与打分的教练则认为,篮协约束裁判不能靠赛后打分,“要提高裁判的执法水平,还得篮协平时多组织裁判学习业务,多组织裁判进行思想道德教育才行,靠我们打分很难起到什么作用。”

## 所谓商业开发,多为球票销售

**现象:** NBA联赛是世界上赚钱的职业联赛之一,他们完善的商务开发体系能抓住每一个赚钱的机会,可对比一下我们的CBA联赛,其商务开发还是一片空白。据透露,CBA球队目前还处于赛季亏损1500万到2000万元的阶段。

在成熟的职业体育中,球票、广告、标志用品销售、电视转播权是球队运营商的四大财政来源,可CBA球队稳定的收入仅有球票和一小部分广告费。据了解,在所有俱乐部中,商务开发做得最好的当数广东宏远队,上赛季,他们仅票房收入就将近1500万元,再算上队中明星球员代言产品的广告提成以及部分球场内的广告收入,他们能通过商务开发为俱乐部赚来2000万元左右。

**反响:** 据一些俱乐部老总透露,随着越来越多的NBA大牌球员涌入CBA联赛,大部分俱乐部的票房收入都要比上赛季有所增加。像浙江队上赛季的票房收入达到了500万元,这个赛季,因为有JR·史密斯的加盟,他们已经把这个赛季的票房收入任务定在600万元。江苏南钢俱乐部上赛季的票房收入将近300万元,这个赛季,他们的目标是力争达到400万元。

不过,南钢俱乐部总经理王敏提醒说,依靠大牌外援提升票房只是一种饮鸩止渴的方式,“单单指望外援肯定行不通。打个比方说,CBA这个舞台,如果它只能承重200公斤,现在却有个400公斤重的人在上面跳,他把舞

台跳塌了,然后走了,以后这个舞台可能也就完蛋了。所以球市的大幅升温一定要靠一个规范、健康、职业化发展的联赛做依托,必须做强CBA这个品牌,更好地去吸引和造就赞助商以及球迷群体。

至于其他的商务开发项目,大多数俱乐部都羞于启齿。一家俱乐部的老总曾经有些无奈地说道:“在国外,出卖电视转播权是俱乐部的主要收入,而我们不仅不能收钱,而且还得付钱给转播方,在这种环境下,就别再提什么商务开发了。”

