

谁动了我的 篮球?

山西男篮出让风波折射“草根”球队困境

本报记者 刘伟



CBA处于休赛期，国家队暂无赛事，国内篮球本该处于平静的“长草期”，然而山西队一纸转让合同打破了一时沉寂。围绕王老板手下的球队花落谁家，有关各方展开了一场博弈。

王兴江终于对赔本赚吆喝的CBA绝望了，遗憾的是，当他想退出的时候，竟发现自己无法全身而退。倾毕生积蓄于篮球的王老板，已经为篮球散尽了财，退出之际，请别再让他伤了心。

众所周知，当前CBA体制下，王老板供养一个俱乐部，生存实在太艰难。篮协虽然每年给俱乐部分红，但也相应剥夺了俱乐部商业经营和开发权。以山西球市之火爆，俱乐部商业开发可以做得很出色，然而实际上，被篮协束缚住手脚的山西男篮根本就做不起来，未了，还是只能吃篮协操办的大锅饭。

现在的CBA，除了篮协分红，冠名赞助以及门票收入之外，俱乐部几乎没有其他盈利途径。山西队每年的门票收入有五六百万元，冠名赞助商每年有一千

万费用，再加上篮协千万分红，球队总收入不到三千万，剩下的亏空就要由王老板一个人掏腰包，对篮球再有激情，也经不起年复一年的折腾。就在王老板决心金盆洗手，以投资人身份将俱乐部卖个好价钱，捞回点成本时，却仍旧躲不过篮协和地方体育局横插一脚。王老板买卖俱乐部，按道理纯属商业行为，跟体育局扯不上一点关系，但篮协的规定，却堵住了王老板赚回点成本的念头。

像王兴江这样的“弱势老板”不止一个。同样没有多少实体企业、同样是一个人出钱支撑球队的，还有上海的姚明。随着CBA竞争日趋激烈，小本经营的姚老板也有些难以招架，立志打造“百年老店”的口号，不知道还能撑多久。穷则思变，年初全国两会，姚老板提出了将篮球协会

►酷爱篮球的王兴江独木难支。

●赔本的买卖

山西男篮是老板王兴江一手带起来的队伍，爱球如命的王老板接手球队后，一直在用自己的积蓄供养着这支球队，然而CBA球队水涨船高的开销，最终让王老板独木难支。几年前在将自己的钢铁厂卖掉之后，球队没有了实业支撑，经营也是每况愈下，“一生挣的钱，我没留给子孙，都赔给球队了。”王兴江直言。

按照王兴江的说法，接手球队后，他为球队砸了不下两三亿，随着CBA运营成本越来越高，自己最终撑不下去了。据了解，山西男篮的资金来源主要有三部分：王兴江自掏腰包、汾酒集团赞助以及门票收入。后两者每年可以解决近两千万支出，王老板自掏腰包占了更大的比重。

上赛季，李宁公司的强势介入，让CBA

●尴尬的转让

从去年开始，王兴江动了转让球队的心思，不过因开价过高，感兴趣的企业多半望而却步。今年年初，北京控股集团同王老板达成意向，同意用过亿的转让费进入球队转让程序。如果一切顺利，山西男篮转让后，其一二线队伍将全部移师北京，并成为京城第二支CBA球队，然而事态并未如预想中进

展得那样顺利。

按照中国篮协俱乐部股权转让暂行管理办法的相关规定，球队在离开当地前，必须首先征得地方体育局的同意，中国篮协将根据地方体育局的批准性文件，对转让俱乐部予以答复。虽然在球员和资金层面上，山西男篮和体育局没有任何关系，但这一规定

●留下或是首选

尽管北京方面对山西“进京”持欢迎态度，但从目前情况来看，CBA“京城德比”出现的概率并不大。

5月2日下午，山西省体育局召开了会议，专门研究山西男篮转让一事。山西省体育局表示，山西男篮转让已经引起有关方面的高度重视，目前山西各方正在想办法尽最大努力留下球队。包括汾酒集团在内的不少

山西企业表示，愿意为把球队留在山西作出贡献。有关方面正在研究“汾酒集团单独购买”和“多企业联合购买”等多种方案，留住球队。

除了官方的挽留，山西球迷的力量也不容忽视。CBA17个赛区，山西球市是出了名的火爆，这里也是CBA少数能盈利的球市之一。山西篮球基础非常好，从大同至运城一线，从城

推广费扩张到每年数亿元人民币，各家俱乐部分成也达到了千万人民币，即便如此，绝大部分俱乐部仍旧只赔不赚。对于大型国企或民企背景俱乐部而言，每年几千万供养一家俱乐部不成问题，但对小本经营的王老板而言，一年四五十万总支出，自己已经在透支经营，长期累积下来的亏空，摆挑子是迟早的事。

还是给了体育局介入的理由。事实上，山西体育局也不希望山西男篮离开，毕竟山西男篮曾是CBA四强队伍，也是全省三大球中最早出现的一家俱乐部，影响力摆在那里。

转让事件发生后，山西省体育局表态，要为球迷留住山西男篮，这样一来，转让只能暂时搁浅。

镇到农村，拥有大大小小的篮球设施上万户，当地人对篮球的热情远超北上广等大城市，因此，将山西男篮留在太原，不仅是官方的呼吁，也确实代表了山西球迷的心声。

从这个意义上而言，王老板转让俱乐部的举动，也不排除有“敲山震虎”之意，旨在通过转让，唤起山西省地方对俱乐部的重视，为俱乐部发展改善环境。

实体化的概念。他认为，不同体育项目的人才培养过程、发展规律不一样，举国体制面对所有项目的模式，也需要做出改变。

“目前‘拿冠军’的体操、举重、跳水(等项目)，如果离开举国体制，很难生存。这些项目从器材到场地，民间水平相当低。相反篮球、足球这些项目基础广泛一些，但是运用举国体制的方式培养实际上是有限的。”姚明说道，“能不能把市场可以解决的东西让市场解决，市场解决不了的让政府去推动。挖掘地方协会的力量，帮助我们做好，总局管好国家队就好了。”

尽管姚老板的观点得到了不少同行的呼应，但却如石沉大海，没多少回应。没有中国篮协真正的实体化、产业化的推广，篮球小老板们伤财伤心也就不会停止。

别让王老板们伤了心

本报记者 刘伟