

# NBA谈判:一场失衡的博弈

本报记者 刘伟

从钱的问题上升到制度问题,NBA劳资谈判没见合拢,反倒在双方的吵嚷声里不断上纲上线。尽管被拉票、“占领华尔街”搞得焦头烂额,不过铁杆粉丝奥巴马仍挂念着闹心的篮球。在电视讲话里,总统因为没球看而伤心,并希望双方尽快回到球场。总统好言相劝,但当事人的劳资双方却不领情,在根本利益难以兼容的情况下,双方依旧寸步不让。劳资双方杀红了眼,常规赛损耗越来越多,劳资对抗的破坏力也越来越大,在一场本不均衡的博弈里,胜利的天平已经开始倾斜。

## 资方的策略

费舍尔做梦也没有想到,双方的分歧会越谈越大。

之前,劳资双方为收益分成闹得不可开交,但在周一的谈判结束后,球员们发现除了收益分成,更多的分歧又浮出水面。“双方在收益分成上的分歧不至于导致赛季停摆,而硬工资帽制度带来的分歧才是罪魁祸首。”球员工会的执行律师杰弗里·凯斯勒表示,“这才是劳资谈判的症结之所在,谈判双方会尽力找到一条解决问题的路子。”

“一直以来,我以为最大的问题是收益分成,没想到现在他们说是工资帽制度。”突如其来的变故,让球员们措手不及。分歧扩大,一方面源于球员对劳资谈判的艰苦性缺乏预期,没几个人会想到劳资谈判里横生这么多枝节。对资方而言,暴露更多的分歧,甚至不惜以牺牲常规赛为代价,则更多的是一种谈判策略。

老板们在谈判中的目标无非两点:更多的收益,更强的竞

争性。收益上的分歧,双方不过一亿多美元,完全有谈拢的可能。而在如何确保联盟竞争性的硬工资帽问题上,双方几乎有着不可调和的矛盾。老板们要求对超出工资帽的球队苛以奢侈税,不过这样做却严重损害了球员收入。如何既保证公平性,又不损害球员收入,这的确是个棘手的问题。

在这个问题上,作为联盟大当家,斯特恩先生选择袒护资方。

## 偏心的大佬

“我为老板们的态度感到骄傲,至少证明他们努力过了。”周一的谈判一结束,斯特恩对老板们大加赞赏。末了,他仍不忘对球员扔下一句狠话:“对于球员来说,情况将变得更糟。”作为主管联盟的大佬,斯特恩先生对自己屁股的坐向毫不掩饰。

劳资双方迟迟达不成协议,站在资方一边的斯特恩脱不了干系。作为一个职业体育联盟的当家人,尽最大努力维

护联盟形象,站在中立方保证联盟正常运转,斯特恩责无旁贷,不过从大佬的口风以及种种举措来看,斯特恩先生显然想铁了心以压制球员的方式来维护联盟运行。

斯特恩一直是硬性工资帽的拥护者,对球员利益考量不周。对缩水现状的听之任之,从另外一个角度而言,则是在用牺牲联盟信誉与损害联盟收益的方式来达成劳资间的一致,如此消极的处理方

式,很容易让人对斯特恩的用心产生怀疑。

10月13日,联邦仲裁委员会宣布介入NBA停摆,劳资双方将会在下周二重启谈判。联邦仲裁委员会介入,对亟待结束停摆的NBA是个积极的信号,且不论接下来的进展如何,这样的举措足以说明斯特恩在调解方面的无力。

大佬的偏心,让劳资双方之间的博弈一开始就不在一个层面上。

## 瓦解的阵营

常规赛前两周被取消是资方捅向球员的第一刀。往常从11月开始定期领到的支票不见了,习惯了花钱大手大脚的球员们不得不选择勒紧裤腰带过日子。

困境之下,球员们开始想办法寻找新的生财之道。巨星们自然不必担心,仅仅存款就够他们花一辈子,何况还有众多国外俱乐部等着盼着他们大驾光临。为了求

得科比,意甲劲旅开出了单场200万的出场费,还得托总统求情去请。此情此景让其他球员艳羡不已,但并非每个人都能在海外谋得一碗饭吃,打零工成了生活必不可少的一部分。“我没什么钱,也许我得去打点零工才能熬到NBA赛季开始。”一出道就碰上停摆的新秀只能哀叹自己生不逢时。

休赛期,球员工会表现得

铁板一块,但随着常规赛取消的增多,这个看似坚实的联盟已经有了松垮的迹象,毕竟球员们们的处境不同,前景不一,生活方式也是大相径庭。这正是资方自信的来源,尽管他们内部分歧不断,但他们深信联盟会最先垮掉。在这场漫长且注定残酷的博弈中,球员们手里的筹码不多,并且还在慢慢地被蚕食,他们能做的就是顽强地坚持下去。

球员代表:詹姆斯、费舍尔、杜兰特

资方代表:马刺老板霍尔特、热火老板阿里森 新华社发

糖酒企业群英荟萃,行业品牌齐聚沂蒙论道

# 北方糖酒会11月11日临沂开幕

由临沂市人民政府与齐鲁晚报联合主办的2011中国北方糖酒副食品交易会(以下简称“北方糖酒会”)即将于11月11日至13日在新落成的中国临沂商城国际会展中心盛大开幕。目前北方糖酒会已经吸引华北、东北以及华东地区数百家酒水、食品以及加工机械企业参展。

作为继全国秋季糖酒会之后,我国北方最具影响力的糖酒专业盛会,笔者近日获悉,北方糖酒会招商招展工作正如火如荼地进行,已有来自全国20多个省市的酒水、食品企业报名参展。据组委会负责人介绍,北方糖酒会是目前我省最大的专业性交易会之一,也是我国糖酒行业北方区域交流盛会,整个展会分为酒水和食品两大系列,进行酒水、饮料、副食品、乳品、包装机械类等产品展示,为期三天。

### 临沂区位优势明显

临沂是江北最大的商品批发城,素有“南义乌,北临沂”的说法,

有着重商兴商的传统,临沂承南接北,是山东的南大门,临近江苏、安徽等酒业强省,地理位置优越,交通便利。就糖酒企业而言,“得临沂者得山东,得山东者得北方”,临沂拥有包括华丰国际糖酒副食品批发市场在内的全国性各类商品批发市场1000多处,物流网络覆盖全国县级以上城市,每天全国各地人流30多万,市场交易额达800亿元,相较于其他城市,临沂物流有着得天独厚的成本优势,相同距离价格要节省30%。

北方糖酒会充分依托临沂物流优势,倾力打造中国北方最专业、真正为参展企业带来效益的糖酒会品

牌,另外,组委会还将借助临沂专业批发市场体系的外联优势,邀请全国50多个知名专业糖酒副食品专业市场到会洽谈,这也是国内其他任何城市所不具备的优势资源。

### 鲁酒名企助力北方糖酒会

近年来,鲁酒逐渐崛起,开始走向全面复兴,历经十年发展,鲁酒已经基本控制本地市场,全省17市都有1-4个当地的强势品牌,85%的市场份额被鲁酒控制,利用本地市场,主流鲁酒企业形成较为稳固的根据地市场,泰山、扳倒井、景芝、兰陵、花冠、孔府家、趵突泉、古贝春等中国驰名商标企业在山东各地建厂,形成了独特的鲁酒品牌格局,山东糖酒会全面升级为北方糖酒会后,鲁酒企业信心满怀,准备在展会上再续前四届参展的辉煌。

### 本地食品企业争当东道主

本届北方糖酒会受到了临沂本土糖酒企业的热情支持,他们积极参展,将在家门口展示各具特色的

产品,全面进军省内外市场,同时,由临沂市优质农产品基地和品牌创建工作领导小组办公室举办的“临沂市第二届优质农产品十佳(知名)品牌”评选活动将与北方糖酒会大力合作,届时“临沂市第二届沂蒙优质农产品十佳品牌”、“临沂市第二届沂蒙优质农产品知名品牌”和其他临沂市沂蒙优质农产品知名企业将全力参展,集中展示临沂市优质农产品基地和品牌建设成就。目前,该评选活动已经进行网上投票,读者可登录沂蒙优质农产品网站(www.ymyzncp.com)进行投票。

### 国内外糖酒名企给力北方糖酒会

北方糖酒会招展至今,国内外糖酒企业开始发力,参展势头强劲,希望能够借助齐鲁晚报等强势媒体的宣传全面开拓北方市场,目前已有数百家来自江苏、河南、安徽、河北、吉林、黑龙江、辽宁、湖北、四川等省的酒水以及食品、包装机械企业参展,安徽古井贡股份有限公司

将精心制作展位,展示“古井贡酒年份原浆”等精品,江苏汤沟两相和酒业有限公司将在展会上隆重推出“汤沟红瓷”、“汤沟窖藏”;来自吉林德惠的正通酒厂将集中推介品牌产品——“正通小烧”;徐州、日照五莲县等地的果汁饮品公司也将会携带优质饮品来到展会现场,另据悉,来自法国和美国的知名红酒品牌也将现身北方糖酒会,为展会带来国际化气息。

食品与机械加工方面,由潍坊德宝斋、河北鼎盛食品、武汉香来尔等省内外知名食品和加工机械企业组成的庞大的食品展商也将亮相糖酒会。

据组委会工作人员透露,本届北方糖酒会开展在即,所剩展位已不多,欢迎省内外各大酒水、食品企业参展。

订展热线:

(临沂)0539-7207609 7207610

7207611 7207612

(济南)0531-81758662 81758665 81758668