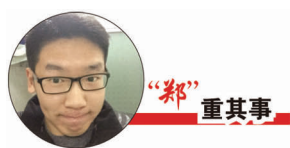




对于户外登山,应该建立多级报备机制,即向属地山野的管理部门报备线路、人数规模和时间规划,建立起相应的防控机制,并坚决制止违规违法行为。

“



体育产业海外并购应该有后手准备,如果没有B计划,把所有鸡蛋放在同一个篮子里,那么,总有鸡飞蛋打的那一天。

“



湖人有着很好的底子,也有辉煌的纪录,但夺冠不仅仅是依靠球队的头号球星,“紫金王朝”复辟之路任重而道远。

“



从兴趣到普及,从单一的娱乐到专业的培训,校园、社区、体育活动多管齐下,“小众运动”变成大众喜爱的项目,就成了时间的问题。

“

切勿因噎废食,荒野求生只是看起来很美

探索频道曾经推出一档叫《荒野求生》的栏目,里面的求生专家贝尔经常要深入人迹罕至的沙漠、沼泽、丛林,为观众演示在绝境中求生。

然而,现实版的荒野求生并没有节目里看起来那么有趣。6月17日,60名登山爱好者相约到永嘉县十二峰登山探险被困失联。当地多组救援力量连夜搜救,所幸所有人员被成功救出。而几天前,7名驴友在穿越四川卧龙自然保护区大雪塘时则没有那么幸运,1名驴友不幸遇难。

对此,网络上也是争议不断,一方面为逝去的生命感到惋惜,另一方面许多人则认为,这些驴友在没有充足准备的情况下,盲目穿越一些无人区,是对社会救援人力、物力的一种浪费。

驴友频频探访无人区等高危地带,是在物质生活极大丰富之后,对自己的精神世界提出了更高要求。他们希望通过这种方式来获得超越自我的满足感,而随着经济的发

展,参与户外运动的也越来越多。

《中国户外产业发展报告》的调查显示,2018年和2019年中国户外市场的增速重返两位数,2020年增速有望超过20%。爆发式的增长背后,是许多驴友户外生存、急救知识的缺失,监管法规的空白及管理的滞后。

正如大禹治水一样,户外登山,同样宜疏不宜堵。温州这起事故,相比于卧龙,还有着一些不同。卧龙地区属于保护区,明确属于禁止穿越和徒步地区,几位登山者是在逃避监管后违规穿越,不仅对保护区内的野生动植物造成破坏,也将自己的生命安全置之度外,理当重罚。卧龙保护区方面也强硬表态,发现一起,查处一起,绝不姑息。

而温州的这起事故,60名驴友穿越的地区属于未开发区域,此次事故或许和领队的经验不足有关。因此,对于这样的事故,监管或许比禁止更为妥当。

户外运动在我们国家兴起的时间较短,驴友们缺乏野外生存经验和技能,仅凭一腔

热血,在微信群约上几个朋友,就敢深入无人区。

对此,监管部门应当引导户外运动爱好者参与更加正规、有资质的户外团队,积极开设一系列培训课程。而对于组织者,应当实行严格的准入制度,对领队的经验和技能都要有相应的标准和考核。

社会救援机制建立和实施本身关注的就不是资源效益问题,去考量使用大量的资源去救人值不值得的问题本身有悖于人本原则。对于户外登山,应该参考国际上某些做法,建立多级报备机制,即向属地山野的管理部门报备线路、人数规模和时间规划,建立起相应的防控机制,并坚决制止违法违规行为。在每次登山活动之前,交纳一定的保证金,用于出险时的意外救援等。

户外运动,在人类进入现代文明之前,本来就是人类的求生方式,我们在享受自然的同时,更应该敬畏生命,敬畏自然。

(易龙吟)

体育产业海外并购避免“鸡飞蛋打”

与万达5年前进军体育产业时针对盈方和世界铁人公司的两笔海外并购的成功相比,最近的“MPS暴雷事件”则落得一地鸡毛!

由暴风集团和光大证券牵头的对意大利体育版权代理公司MPS的收购案可谓是一场经典案例,只不过作为反面教材罢了。MPS在被中资收购后不到3年即破产,中国投资者的52亿元巨资打水漂,而MPS的两位意大利创始人则成功套现离场。

这样一起典型的海外并购“爆雷”事件,无疑给中国投资者敲响了警钟。以整个宏观环境为背景,体育产业对于投资人和创

业者来说依然是一个“有吸引力”的行业。首先它不像其它很多行业那样具有强经济周期性,可以说是相对稳健和低风险;另外就是它有稳定的成长。从数据来看过去四、五年体育产业每年都有15%到20%的年化成长率,而国家的目标是到2025年达到5万亿的产值,这意味着每年都基本上是两位数的成长。

针对MPS“爆雷”事件,有一个容易被忽略的关键点——中国体育产业里营销服务业只占到总收入的21%。在成熟的经济体里面,像欧洲美国体育市场里,一定有一两家非常庞大的体育营销服务公司,比如美国有

IMG、CAA等,欧洲有盈方,日本有电通。

相较之下,体育营销公司在中国还处在比较初级的阶段,如果想做大,最好是先占据上游核心体育IP的制高点,那么接下来在下游的衍生品方面就比较好做了。暴风、光大的失误首先是没有把MPS的核心管理团队锁住,体育营销公司,看上去核心资产是版权,但实际上人才是他们的核心资产;其次,版权资源单一、管理层专业化水平不足等原因,让暴风和光大的后手和底气都不足。没有B计划,把所有鸡蛋放在同一个篮子里,那么,总有鸡飞蛋打的那一天。

(朱郑远)

“紫金王朝”复辟之路任重而道远

上周六,洛杉矶湖人队与新奥尔良鹈鹕队达成交易,湖人将得到心仪已久的大前锋安东尼·戴维斯。如今,湖人队已经拥有了两大超级球员,球队还有至少2300多万美元的薪金空间,仍有希望收获第三位巨头。有部分湖人队球迷组织已经开始为球队下赛季夺冠做好了冠军领奖服。

湖人有着很好的底子,也有优异的总冠军辉煌纪录,詹姆斯更是联盟最优秀的球员之一,湖人大换血带来的新气象会短时间给球员带来足够的自信心,但球队在西部要面对勇士、火箭、开拓者、掘金的挑战,事实上湖人并没有绝对优势。

可以说上赛季勇士在总决赛上的教训非常深刻,由于替补席上没有实力强劲的球员,所以勇士主教练科尔只能让五巨头上场时间多一点,这样的代价就是汤普森和杜兰特的受伤,最后落败。以勇士为前车之鉴,湖人是否要组建三巨头,其实并不是关键所在,如何补强球队的替补和其他位置上的首发成员,给詹姆斯配置投手,为詹姆斯和浓眉拉开空间,解决这些问题也许这样湖人能走的更远。

即使湖人再签下一名顶级球员组建成三巨头,湖人也未必能成为顶尖球队,因为顶尖球队都有很好的稳定性,在面对困难

时有着危机处理能力,而湖人依然有着巨大的不稳定性,面对问题还不知道能否应对,如果球队处理不当就会出现头重脚轻的局面。

此外,球队背后教练组的情况难以预料,管理层对主教练沃格尔并不是很信任,让基德和霍林斯站到了背后,这样的教练组面对困难时,会是怎样的情景?上赛季湖人管理层是整个联盟最混乱的,相比新科冠军猛龙以及勇士的管理层和教练组,湖人要改变的还有太多。毕竟夺冠不仅仅是依靠球队的头号球星,“紫金王朝”复辟之路任重而道远。

(余敏刚)

“冷门”运动升温要从“小”切入

提起曲棍球,国内体育界谈论最多的还是当年那支由韩国教练金昶伯全力打造的中国女子曲棍球队,从世界杯季军、北京奥运会银牌,再到亚运三连冠,中国女曲在竞技层面成就不小。但另一方面,曲棍球在中国还算不上一项普及度高的群众项目,喜欢看的人都寥寥无几,更别提自己去体验了。

近日,随着温州泰顺引进曲棍球运动,这项“冷门”运动有了升温的趋势。此前泰顺已经建成了全省第一个可以举办国际赛事的高规格曲棍球场,引进了包括辽宁在内的多支省级专业队入驻训练,而现在,已发展了曲棍球群众体验的项目。

的确,小众运动要从“小”处切入才能逐渐“做大”,增加体验感和趣味性是一个很好的开始。首先要培养参与者的兴趣,正如泰顺设置的曲棍球趣味项目,规则和专业度先

可以放一边,毕竟能吸引当地居民和游客的首先就是“参与的乐趣”。而让群众了解这项运动,从单纯的“旁观者”到亲身体验,这个过程中,项目普及的萌芽,赛事活动的口碑,都会建立起来。

当然,曲棍球场地少,群众可参与的机会也就不多,受众的缺失又反过来导致各层面建造球场的积极性都不高,要打破这种恶性循环,以“体育+旅游”为切口首当其冲。所以,很多曲棍球体验者未必是冲着“曲棍球”这个项目去的,大多是在旅游的过程中“偶然”间被吸引。那么,如何让这种“偶然”变成“必然”?曲棍球的推广可以借鉴一下皮划艇、橄榄球等运动,同样是从原来的小众运动变得越来越普及。

以皮划艇为例,省内很多地方因地制宜,包括杭州、温州、绍兴等在内,都开设了“体育旅游”的模式,请来皮划艇从业者,手

把手教授,既能体验到乐趣,又能多了一项锻炼技能,何乐而不为?橄榄球方面的推广也很有借鉴意义,一是橄榄球进校园,从娃娃抓起,二是引进高水平比赛,给出最直观的冲击,三是请专业队来授课、培训。比如中国女子橄榄球队在今年3月份去海宁授课、培训,杭州下城区体育中心请来美国超级碗冠军队西雅图海鹰队的当家四分卫拉塞尔·威尔逊为青少年训练营做指导等,都是有的放矢的“精准推广”。

从兴趣到普及,从单一的娱乐到专业的培训,校园、社区、体育活动多管齐下,“小众运动”变成大众喜爱的项目,就成了时间的问题。曲棍球的推广可以“博采众家之长”,相信不久的将来,绿草如茵的场地里挥杆击球的画面,会成为一道美丽的运动风景线。

(薛原)