

事件
回眸

本版评论只代表个人观点,不代表本报观点或立场。



4月21日,中国排球协会官网上发布公告称,因中国排球联赛的商务运营推广方排球之窗(体育之窗旗下子公司)拖欠合同款项,中国排协已于4月14日与其解约。

改革后的排超联赛尚未走完第3个年头,命运就陷入了一片迷茫之中,中国排球联赛能否找到新的商务运营推广方存疑。经营不善,体育之窗难辞其咎。但将责任全部推给体育之窗,也欠公允。高昂的运营成本,体育产业的洗牌,以及那只“看不见的手”,与体育之窗、中国排协共同谱就了一曲排超悲歌。

一拍两散,双输的局面已然形成

中国排协用一纸公开声明宣布和排超联赛的商务运营推广合作伙伴体育之窗“分手”,在体育圈引起轩然大波——作为一个正在走向职业化的联赛,面临的困难似乎比想象中大多。这份困难并不只是任何一方造成的,雪崩之下,没有一片雪花是无辜的。

排超联赛作为国内仅次于中超和CBA的第三大联赛,体育之窗签下5+N合同、每年运营费一亿元,让其本身也伤筋动骨,甚至有些难以维系。体育之窗的负责人也坦言高估了排超的商业潜能。

一地鸡毛之下,是“伪职业”的事实。职业化发展程度低,缺少稳定的赛制、赛程和赛时,缺乏新意,这都是扼制排超发展的瓶颈。其实,2016年排球之窗获得中国排球联赛商务运营推广权之

初,也有不少积极的变化,包括引进“鹰眼”设备、提高奖金、重启全明星赛等,中国排球联赛还在2017-2018赛季升级为“中国排球超级联赛”,赛程增加、活动丰富、软硬件提升的排超元年确实让中国排球迷看到了国内联赛向好发展的势头。但当热浪过后,无法各退一步的双方只能各吞苦果、两败俱伤。作为管理机构,排协应该给予联赛更大的运作空间,排超联赛商业价值原本就不高,还要不断妥协让路,“钱景”自然不容乐观。

在笔者看来,面临激荡的市场变化,排协理应与排球之窗风雨同舟。中国体育产业的市场化并不充分,无法做到一切按照合同办事,相机而动,识时务者方为俊杰。中超公司已经做出了表率,表面上是给体奥动力松绑,实际上为了挽

救自己的利益。真若与体奥动力鱼死网破,最受伤害的还是中超联赛。排超的情况情同此理,排协的步步紧逼,只会导致体育之窗破罐子破摔。

排协可以站在商业道德的制高点上谴责体育之窗不遵守契约。但如果双方能够各退一步,将联赛的利益放到首位,本不至于走进这难堪的死胡同。

在疫情肆虐的当下,与体育之窗“割袍断义”之后,排协想要寻找一个联赛的接盘侠也绝非易事。接下来即便有企业愿意接手,排协能够收到的运营推广费势必大减。本赛季的女排尚以结束,但只进行了第一轮的男排联赛似乎“有点难”。排超如何发展,只能静观其变了。

(王品燚)

分道扬镳的结果不仅没有为双方产生任何益处,反使排超未来职业化的路更加迷茫。

排超联赛成“伟大”背后的阴影

2016年7月,体育之窗在竞标中击败了很多竞争对手,获得了中国排球联赛的商务运营推广权时,可能双方都不会想到,最终会以如此的方式分手。

里约奥运会上,中国女排以不可思议的方式夺冠,同时,中国女排、郎平以及朱婷,开始成为了体育迷心中的传奇。那届女排阵中,惠若琪、张常宁、袁心玥、魏秋月等人也都在拥有了赶超一线体育明星的人气。体育之窗在奥运之前拿下排球联赛运营权,普遍被认为押中宝了。

客观来说,排超元年,体育之窗的一些改革举措给这个“非职业化”联赛注入了很多活力,包括:比赛奖金大幅提升,引入了二次转会政策,总决赛赛制也升级为七场四胜,时隔多年全明星重回大众视野。

女排总决赛战至生死抢七,话题热度不减;全明星花样繁多,吸引了大量粉丝,也回馈了赞助商。据体育之窗CEO高宏透露,排超全明星总收入达到2000万元,实现了盈利。联赛层面,排超推出了单场冠名、共享版权等创新性营销方式,吸引了光明牛奶、匹克等赞助商。

然而,为何从2018-19赛季开始,排超联赛的处境逐渐恶化。与此同时,排超赛制发生了重大调整。2018-19赛季的赛程缩短了近一个月时间,第一阶段变更为赛会制。对于一个职业联赛来说,赛会制本身就是一种倒退。如今,三大联赛中,老三排超名不副实。

这一切都是为了国家队集训让路。当时,距离东京奥运会还有两年时间,但遇到了女排世界杯,作为奥运会之前的最重要的练兵赛事,并不职业的排超联

赛只能为大局让路。2019-2020赛季,进入奥运年,联赛的地位更为鸡肋。资源悉数向国家队倾斜,赞助商则自然会追捧国家队而非联赛。并且越是那些争金夺银的项目这种现象就越明显,乒、羽、女排概莫能外。

在举国体制的背景下,女排国手们仍旧隶属于体育局和国家队,她们的参赛也要以国家队的参赛任务为优先考量。排超联赛不仅赛制、赛程上要为国家队让路,明星选手更要听从国家队的指挥。而一切的职业联赛,少了明星球员参与,自然缺了点号召力和吸引力。

排超联赛虽挂着“职业联赛”的头衔,并非真正意义上的职业联赛。职业赛不职业,或许才是排超联赛最终没落的根源。

(易龙吟)

越伟大故事背后往往伴随着不为人知的阴影,很不幸,排超联赛成了不得已的牺牲品。

要自力更生不妨学学隔壁CBA

排超联赛经营陷入窘境,体制固然是一大问题,但运营方过高估计排超价值,并且在运营能力上的不足也是导致排超联赛最后供血不足的原因。就在半个月前,CBA联盟与中国移动咪咕公司签下一份赞助及转播合同,总价值达5年20亿元,若再算上分成收益,总价值或将高达40亿元,这也将成为CBA历史上最大的一份赞助合约。

为何受疫情,体育竞赛表演产业一片哀鸿遍野的情况下,CBA仍会得到资本的垂青。除去篮球项目本就存在的影响力和受众群体外,近几年来,在姚明的运作下,CBA联赛越来越职业的运营才

是真正吸引资本入局的力量。

请专业人做专业事,在NBA征战多年的姚明,不仅在球场上建功立业,更是把NBA的职业运作模式一步步引入CBA。尽管一开始也遭遇了水土不服的情况,例如球员们普遍抱怨的球鞋装备问题、全明星赛组织走过场不精彩的抱怨等等,但姚明在一次次骂声中选择了坚持,并在去年新赛季开启了CBA2.0计划,从赛事组织、赛程安排、票务销售、话题营造等各方面下足了工夫,通过一步步的精耕细作来回报赞助商的投入。

放眼全球,职业排球联赛经营良好

的土耳其联赛和意大利联赛,其在赛事运营、明星塑造、赛事转播等方面明显好得多。尽管不少来自中国打球的外援的如美国女排的拉尔森、韩国女排的金软景都曾给排超联赛点赞,但她们看到的仅仅是冰山一角。

在中国三大球的竞技成绩中,排球无疑是最好的,中国女排三度夺得奥运金牌,去年更加冕了世界杯“十冠王”。然而,在中国三大球的职业联赛中,排球又是市场化程度最低,中国排球始终未能走出这个怪圈。排超联赛真的该去隔壁的“学霸”那“抄抄作业”了。

(王宇怀)

学会自力更生,请专业人做专业事,提升运营能力才是核心竞争力。