



# 什么触发豪门来华潮

这个夏天,拜仁慕尼黑、国际米兰、皇家马德里、AC米兰、尤文图斯等欧洲豪门纷至沓来,掏钱去看场有别于走穴的“国际冠军杯”,抑或免费通过互联网平台寻觅不同的观赛体验,球迷有了更高的自由度和更多选择。

中国商业比赛市场曾经历过“人傻钱多”的时代,被欧洲豪门索要高额出场费。如今,过去赞助商主导的商业赛事模式依然存在,但中国互联网体育平台找到了对接国际的窗口。

## 引进版“国际冠军杯”豪门扎堆

不曾想,今年夏天的球市一如上海的气温一样,让人感到窒息,短短不到20天时间,7支欧洲豪门一起抢滩上海。

“与国际冠军杯官方敲定了合作后,我们就想邀请一支超级球队,那就是皇马。”说这话的是邱志伟,乐视体育(此番国际冠军杯中国赛区主办方)赛事运营中心副总裁。

他口中的“国际冠军杯”是一项重要的商业热身赛。它由美国迈阿密海豚队老板史蒂芬·罗斯和原纽约喷气机队的执行官马特·希金斯所属的Relevant Sports公司赞助。该项赛事的比赛地点最初为美国,今年开始横跨三大洲。比赛时间选择每年的7月下旬到8月上旬,参赛球队有严格的门槛:必须是世界闻名的豪门。

这次除了皇马外,AC米兰和国际米兰两大豪门也一样出现在了国际冠军杯中国赛中。

如果从1999年曼联来华算起,16年间在中国商业赛市场吸金最多的,无疑是皇马。2003年和2005年,皇马在高出场费的邀约下来到中国,但那时一切要由着皇马的性子来。

今年皇马在国际冠军杯中国赛上的两场比赛,出场费达到了700万欧元,但背后的故事绝非以往来华淘金那么简单。

## 办赛新模式:风险收益共担

“我们采取共同投入的模式,各50%,利益与风险共担。我们只支付皇马的出场费,不存在其他方面的支出了。事实上,皇马一行的包机转站费用还是俱乐部自己承担的。”

在邱志伟口中,商业赛事在中国的落地开始变得不再那么盲目。而国内主办方与国际赛事所有方共同投入的模式也是以往商业赛从未有过的。“说到底,乐视体育的共同投入模式并不新奇,但过往不少商业赛的中国主办方都是看到商业赛赚钱就进入这个行业想捞快钱,恨不得一场商业赛就赚得盆满钵满。过去几年中国商业赛的乱象也让不少主办方对中国公司的资质要求越发严苛。没有足够的体量很难在这个风险巨大的行业里生存下来,何况,ICC(国际冠军杯)官方的要求是长期合同。”

于是,估值高达30亿美元、可承担商业赛运营风险的乐视体育赢得了与ICC的4年合约,成为亚太地区最终的合作伙伴。

当然,乐视体育付出了不菲的代价,“皇马加上米兰双雄,我们的整个预算达到了9位数。”这个具体的数字是1.2亿元。

乐视体育是做好亏钱打算的。“我们和ICC签了4年合约,第一年我们的目标很简单,就是要做好赛事,为了让赛事各方面达到最高的规格,我们的预算甚至可以说是不计成本的。从售票的角度,我们都卖光了,粗略估算下来,我们在收支上可以打平了。”邱志伟说道。

## 商赛环境在悄然改变

乐视第一年的成绩单并不能与今年中国商业赛的成绩单画上等号。不过,国内商赛的环境已悄然改变。

除了乐视体育这样的互联网企业杀入商业赛外,今年其他的国内商业赛大都是赞助商牵头。

比如,把拜仁、瓦伦西亚带来中国的奥迪足球峰会;巴列卡诺和皇家社会参加的“钱宝杯”;接下来由马竞参加的万达国际邀请赛。马竞来华参加商业赛也一早就被写入了万达收购球队股份的合同之中。

不少曾经主导商业赛的赛事公司则变成了比赛的承办推广方。去年因为拿下南美超级德比杯而名声大噪的时博国际体育赛事公司今年摇身一变成为奥迪足球峰会赛的承办推广方。

“对我们来说,商业赛就像赌博,不可能每年都不计成本去赌。俱乐部及主办方都应该好好反思。”欧迅体育的朱晓东没有说错,过去几年的商业赛尴尬让俱乐部和赛事公司都在反省。

今年拜仁的出场费只有250万欧元(赞助商支付100万欧元,其余由赛事公司支付),而两年前西甲球队一开价就是400万欧元,几乎不留给中方任何利润空间。

北京关键之道体育咨询公司CEO张庆告诉记者,“欧洲经济不景气,也让这些豪门对亚洲特别是中国市场越发看重。除了商业赛捞金外,他们更希望在中国寻找到更多合作伙伴,可以在中国市场长期获益。”

## 中国商赛前景依然是谜

“现在有政策的支持,体育产业、中超联赛都处在一个迅猛发展的态势,球迷被请回了球场,这让高端足球赛事落地中国变得更加水到渠成。”

邱志伟认为乐视体育强势介入高端商业赛选择了一个可靠的着陆点,毕竟从商业赛事连续几年的低谷到今年的井喷态势,市场反应给予了他们更多期待。

在互联网时代,中国网民比当年呈现几何级数的攀升,一定程度上给了乐视这样一个特殊的平台以契机。

7个信号(包括明星机位和实时数据等),普通话、粤语、英语三种语言的解说,360度全景直播……乐视体育不是一个简单的赛事运营公司,而是一个强大的电视转播制作公司和媒体平台。

不过,在当下只能依靠票房和招商维系的中国商业赛,未来依旧无法给出清晰的判断。

但是,商业赛今夏的“复苏”,至少让人们看到了它不再沦为豪门捞金产物的一丝希望。

本报综合报道

在广州进行的2015国际冠军杯中国赛广州站比赛中,皇马C罗在争顶。  
新华社发

# 浙江安防职业技术学院

公安部第一研究所、浙江省公安厅、温州市政府联合办学

## 好专业，好就业！

全国唯一公办安防类高职面向全省招收稀缺专业大专生

474527311  
安防招生办 新生QQ群

- \* 院校名称: 浙江警察学院(浙江安防职业技术学院(筹))
- \* 院校代码: 0133,《2015普通高校毕业生就业指南》文科P92,理科P203
- \* 上二批分数线考生报考我院,可享受全额奖学金(免三年学费)
- \* 入学成绩名列文理科前5%的学生荣获5000元人民币奖学金(获全额奖学金者不再享受该政策)
- \* 住宿条件一流(空调卫浴四人间),所有专业均可专升本,30%学生可转专业

01	<b>物联网应用技术专业</b> (理科招收60名)	新兴热门专业,温州十重点专业 就业岗位: 物联网网络的运营管理维护; 物联网工程系统的安装、调试、运行和维护; 售后服务和监督管理岗位。
02	<b>工业设计专业</b> (信息交互设计方向) (文、理科各招收30名)	新兴热门专业方向(全国高职院校首设专业方向) 就业岗位: 互联网企业、设计公司、大型企业事业单位设计开发部门、宣传部门从事UI设计、交互设计、视觉设计、宣传策划等岗位。浙江人学、南京艺术学院、江南大学知名教授担任本专业建设顾问、特聘教授。 <b>注: 考生无需美术基础, 无需参加艺考</b>
03	<b>安全防范技术专业</b> (理科招收50名)	安防产业龙头专业 就业岗位: 安防工程设计(智能化工程)、实施、项目管理与技术支持; 安防系统应用与维护等岗位。
04	<b>公共安全管理专业</b> (文、理科各招收20名)	浙江省高职院校首设专业 就业岗位: 公安、司法、安监、应急管理等部门和企事业单位公共安全管理、安全生产管理及相关岗位。
05	<b>消防工程技术专业</b> (理科招收40名)	浙江省高职院校首设专业、温州市高级紧缺专业 就业岗位: 消防设施设计、工程预算、消防管理、消防检测、消防设施的维护等岗位。

学院网址: [www.zjaf.org](http://www.zjaf.org)

招生热线: 0577-85108035、85108037、85108011