

行无止境

2018中国体博会

上海国家会展中心 / 2018.05.25—05.28



联合会新闻

- 02 中国体育用品业联合会场馆事业工作委员会、
场馆事业专家工作委员会成立大会在迪庆州香格里拉市召开
- 04 积极探索、勇于创新、发挥优势、挖掘资源、
完善体育用品业供需产业链

体博会动态

- 06 体博会场馆展区再创历史新高，
2018 场馆论坛再度聚焦行业爆款话题
- 08 为什么说体医融合战略所隐喻的理论起源，
正是直指国民健康痛点的治理之策

体育用品标准化

- 11 滑板团体标准制定第二次会议举行，
确定滑板团体征求意见稿



国内资讯

- 12 中国体育产业在深化改革进程中迎来重要机遇

行业调查

- 13 北美体育市场最新调查



主办单位
中国体育用品业联合会

总 编
李 桦

主 编
罗 杰

副主编
温 嘉 侯秋玲

执行主编
崔衍衍

执行副主编
李倩茜

编辑记者
张曙光 何睦 Swan

美术设计
Jarrah

地 址
北京市东城区体育馆路 3 号

邮 编
100763

版权声明： 本刊物仅供行业内部信息交流使用，概不对外发售。未经许可，禁止进行转载、摘编、复制以及建立镜像等任何使用。如需转载，请拨打投稿电话申请，并获得授权。

投稿信箱：
1007411920@qq.com

投稿电话：
010—67156227

中国体育用品业联合会场馆事业工作委员会 场馆事业专家工作委员会 成立大会在迪庆州香格里拉市召开

文 / 杜健



2018年3月27日—29日，中国体育用品业联合会（以下简称联合会）场馆事业工作委员会、场馆事业专家工作委员会（以下简称工作委员会）成立大会在云南省迪庆州香格里拉市召开。联合会李桦主席，联合会秘书长、全国体育用品标准化技术委员会主任罗杰，联合会副秘书长侯秋玲、迪庆藏族自治州人民政府副秘书长李云杰、国家体育总局训练局副局长吕铁杭、内蒙古自治区体育局副局长施李明、以及来自国家体育总局直属中心、训练基地、省市区体育局、体育产业集团、全民健身中心、场馆单位、赛事运营公司等发起单位代表出席成立大会。

首先，李桦主席致辞。他指出，两个工作委员会要坚持公益性定位，坚持国家利益至上，坚持以人民为中心，推进场馆工作又好又快发展。

他强调，场馆工作者要不忘初心，牢记使命，紧密团结在以习近平为核心的党中央周围，锐意进取，埋头苦干，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。

成立大会得到迪庆藏族自治州人民政府的大力支持。迪庆藏族自治州人民政府李云杰副秘书长在致辞中提到“体育场馆是体育事业发展的基础，是群众健身离不开的重要设施，相信在中国体育用品业联合会场馆事业工作委员会、场馆事业专家工作委员会的推动下，全国体育场馆事业发展将会实现更快更好的发展！”。

他指出迪庆州政府将依托香格里拉建塘全国首批运动休闲特色小镇、“全国体育旅游示范基地”德钦梅里雪山、“中国最佳体育旅游目的地”迪庆香格里拉、“中国体育旅游精品线路”梅里雪山国家公园、“中国体

育旅游精品景区”普达措国家公园，打造高端体育旅游产品的优越条件，打造全国知名户外活动基地、建设香格里拉生态体育公园，助推迪庆的经济社会发展。

接下来，罗杰秘书长做了题为《立足公益，助力场馆事业健康发展》的讲话。

他在讲话中提出了六字发展愿景“公益，助手，服务”和十五字工作方针“请进来、走出去、聚一起、建标准、勇创新”。

他强调，坚持公益性，当好政府助手、做好会员服务、共谋和谐发展是工作委员会开展场馆工作的出发点和落脚点。

他指出，“请进来”就是引进最新国际技术和经验为我国体育事业发展服务。具体而言，要依托联合会与韩国体育相关组织的长期友好合作关系，将邀请平昌冬奥会赛事组织、场馆运行保障等专家为2022北京冬奥会的参与单位、场馆单位组织公益咨询和培训，同时，也会跟踪平昌冬奥会赛后场馆运行的情况，为我国的场馆规划、建设、赛后运营提供借鉴，助力2022北京冬奥会，为国家服务。

“走出去”就是，要依靠我们的专家团队，总结国内各大城市成功举办大型、综合性的赛事经验和规律，向各省区市推广，提升各地区办赛的整体水平。为各级体育局提供服务。

他明确指出，这两项工作完全以

公益形式呈现，通过公益咨询、公益培训两个平台推出。第一期培训，两个主题，一是冬奥会培训，二是国内大型、综合性赛事培训，将在上海体博会期间开始，联合会推出 113 个免会务费名额。

“聚一起”就是发挥联合会的行业优势、会员优势和体博会的平台优势和影响力，在体博会期间举办供需见面会和专属导览观展。完善供需体系的建设，这是联合会对供给侧改革的具体实践。对有具体需求的各级体育局、场馆单位依旧采取公益形式，免收会务费。为会员服务。

“建标准”，联合会将依托全国体育用品标准化技术委员会的行业优势、资源优势、专家优势，以国家标准为引领，行业标准、团体标准为支柱，建成立支撑体育场馆的管理、产品、服务三方面的标准体系，推进体

育场馆标准化进程。为引领场馆行业发展服务。

提到“勇创新”。他指出，联合会作为国家体育总局社团改革的试点单位，要抓住机遇、勇于创新，大胆尝试，通过激发行业协会的内在活力和发展动力，提升行业协会的服务功能，在经济发展新常态下发挥独特优势和应有作用，为行业发展开创新篇章，为我国经济社会发展服务。

最后，他强调，体育场馆是开展群众体育工作的重要载体，是开展竞技体育工作的重要保障，是推进体育产业工作的重要依托，更是体育系统中重要的存量资产的集中体现。为此，联合会会在人力、物力、财力上全面支持场馆工作。通过做好场馆工作，为进一步贯彻落实“全民健身”的国家战略，为推进国家供给侧结构性改革，为把体育产业打造成国民经济的

支柱产业，推进体育强国建设服务。

联合会副秘书长侯秋玲宣读了《中国体育用品业联合会关于成立场馆事业工作委员会、场馆事业专家工作委员会的决定》。决定，联合会李桦主席出任场馆事业专家工作委员会理事长，联合会罗杰秘书长出任联合会场馆事业工作委员会理事长。同时，宣读了联合会场馆事业工作委员会发起单位名单。

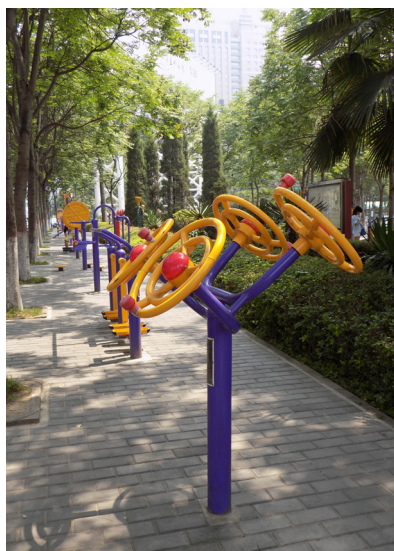
会议期间，发起单位代表就工作委员会的发展提出了建议和意见，与会代表听取了香格里拉市建塘镇王海龙副镇长关于建塘运动休闲特色小镇的介绍，并举办了围绕场馆工作开展的规划设计、产业开发、赛事运营及政府决策等专题培训。

在迪庆藏族自治州人民政府的支持下，举办了“2018 中国体育用品业联合会·香格里拉首届健步大赛”。



积极探索、勇于创新、发挥优势、 挖掘资源、完善体育用品业供需产业链

文 / 孙冉



编者按：日前，中国体育用品业联合会在云南省迪庆藏族自治州香格里拉市举办中国体育用品业联合会场馆事业工作委员会、场馆事业专家工作委员会成立大会，与会期间，本报记者就场馆工作、行业协会工作对中国体育用品业联合会秘书长罗杰进行了专访。

主持人：中国体育报记者

嘉宾：中国体育用品业联合会秘书长 罗杰

主持人：罗秘书长您好，非常荣幸您能够接受本报的采访。请您谈一谈中国体育用品业联合会设立场馆事业工作委员会和场馆事业专家工作委员会的初衷。

嘉宾：中国体育用品业联合会成立于 1993 年，联合会致力于为政

府提供有价值的资讯，为体育用品企业服务，推进体育用品企业的联合，搭建政府部门与企业之间的桥梁，肩负着促进体育事业和体育产业的协调发展，为加快建设公共体育服务体系和全面建成小康社会作出贡献的社会责任。

多年以来，联合会在各级领导的关心指导下，在社会各方的广泛支持下取得了一些成绩，尤其是举办的每年一度的体博会，呈现出快速发展的态势，成绩斐然。以 2017 年上海体博会为例，有来自全球 30 多个国家、地区和全国 27 个省市的 1473 家企业参展，吸引了 81 个国家和地区的 13 万人次观众参观，体博会展览面积也达到 18 万平米，继续成为亚太地区规模最大、品种最全的综合性体育用品盛会。得到了来自国家体育总局、各省市体育局以及体育用品行业内外的一致好评。

面对成绩，欣喜的同时我们也清醒地意识到，随着我们国家的日益强盛，我们迎来了新的历史发展机遇期。当前，发展体育事业和产业是提高中华民族身体素质和健康水平的必然要求，有利于满足人民群众多样化的体育需求、保障和改善民生、有利于扩大内需、增加就业、培育新的经济增长点、更有利于弘扬民族精神、增强国家凝聚力和文化竞争力。在这个新的历史时期，作为体育工作者我们迎来了最好的时代，这既是机遇又是挑战，同时也深感责任重大，我们惟有积极探索，努力创新。

体育场馆是开展群众体育工作的

重要依托、是发展竞技体育工作的重要保障，更是推进体育产业工作的重要载体。在体育用品业内举足轻重、动关大局。成立这两个工作委员会，我们的初衷就是在中国体育用品业联合会这个平台上实现价值链与企业链、供需链、空间链的对接。从而，拓宽体育用品业联合会给社会各界提供服务的广度和深度，为进一步贯彻落实“全民健身”的国家战略服务。

主持人：请您谈谈场馆事业工作委员会和专家工作委员会的发展思路。

嘉宾：这两个工作委员会的发展愿景是：“公益、助手、服务”。坚持公益定位，当好政府助手，做好会员服务，共谋和谐发展。坚持公益性定位是我们工作的出发点也是落脚点，这方面得到了体育用品业联合会李桦主席的充分肯定，李桦主席亲自担任场馆事业专家工作委员会的理事长，我担任场馆事业工作委员会的理事长，这充分体现出联合会对这项新业务的重视与支持。

其次，中国体育用品业联合会作为行业协会其根本任务就是推进体育用品企业的联合，反映体育用品业行业的诉求，沟通企业与政府的联系，为政府决策提供更有价值的资讯，为企业的发展提供更加优质的服务。充分发挥行业协会的桥梁纽带作用，助力体育事业的健康发展。

主持人：您刚才提到了公益性定位，请您谈谈有哪些具体举措。

嘉宾：首先，我们两个工作委员会的所有会员全部免缴会费。

其次两个工作委员会各有分工，

各有侧重。场馆事业工作委员会，以会员交流、专业培训业务为主。我们主要服务对象是各级体育局场馆管理部门和场馆单位，或者说是侧重于场馆运营层面。我们将依托组织观摩赛事、展览会等形式举办会员交流活动，从而实现政策解读、政策宣贯、经验交流与推广。采取的运营模式是市场需求为主，公益为辅。谈到具体的公益体现形式，您也看到了管理团队提出的年度工作计划，从现在到年底，我们要组织四次大型会员交流活动。在四次活动中，我们都推出了每次至少32个免费参会名额，其中上海活动提供113个免费参会名额。针对的对象是各级体育局、赛事组委会。我们负担活动期间的所有费用。

另一个工作委员会是场馆事业专家工作委员会，这个工作委员会的性质是完全公益性的。主要业务只有三项，一是公益咨询、二是公益培训，三是标准化研究。这个工作委员会更倾向于场馆建设与赛事保障服务。我们将通过邀请和征集两种形式构建专家团队，我希望这个团队具有国际性，能够吸引到国内外的知名行业专家，为各级体育局、各级政府部门和赛事组委会提供体育场馆及设施规划、设计、建设、运营、改造、赛事运营和保障等领域的项目咨询与人员培训。具体而言，我们将根据申请方的需求组建专家团队，并负担专家的差旅费、食宿费、专家费、课时费等费用，申请方只需要提供会议室和专家接、送站这两方面的支持即可。

另外一种形式是在体博会期间我们组织公益咨询和培训会。以今年五月份上海体博会为例，我们将邀请韩国冬奥会组织及场馆运行保障团队进行经验交流。届时，我们将为北京2022年冬奥会、冬残奥会的参与单位及相关单位提供113个公益名额，为参会代表提供观展和培训期间的全部费用。

主持人：在新的历史时期，您怎



么理解场馆工作的重点和难点。

嘉宾：体育场馆是政府提供的以满足社会整体需求的公共产品，是开展公共体育服务、发展体育事业的重要物质基础，对于完善城市功能、推动全民健身、服务和改善民生有重要作用。我认为，始终坚持体育场馆的公益性，发挥好体育场馆的载体作用，把建设“健康中国”的各项理念、各种措施和深入贯彻落实“全民健身”的国家战略融汇到各个工作环节当中去，坚持以人为本，提高公共体育服务水平、满足人民群众体育需求是当前场馆工作的重点。

公益性是体育场馆的根本属性，经营性是体育场馆的发展手段。我认为处理好公益性与经营性之间的关系是做好场馆工作的发展关键。舍弃公益性单纯追逐经营性，将会本末倒置；摒弃经营性只谈公益性，脱离了经济改革的大背景，必将成为无源之水难以为继。二者只有有机结合，互相依存、互相促进，方可创造更高层次的社会价值。

中国体育用品业联合会将依托场

馆事业工作委员会和场馆事业专家工作委员会这两个平台，通过咨询、培训、交流等形式为大家出谋划策，推广成功经验，为提升我国体育场馆的整体运营水平服务。

主持人：最后一个问题是，联合会作为社团改革的首批试点单位，请您谈谈这两年的工作感受。

嘉宾：通过这两年的工作我们深刻体会到，国家推进行业协会与政府机关脱钩改革，根本目的是激发行业协会的内在活力和发展动力，提升行业协会服务功能，充分发挥其在经济发展新常态下的独特优势和应有作用，为政府决策提供更加有价值的资讯，为企业提供更加优质的服务。中国体育用品业联合会是国家体育总局首批完成脱钩的行业协会。我们愿意抓住改革的机遇积极探索、勇于尝试，为行业协会的发展开创新篇章，为我国经济社会发展积聚新力量。

主持人：祝愿中国体育用品业联合会百尺竿头更进一步。再次感谢您接受我们的采访。

嘉宾：谢谢。

2018 体博会场馆展区再创历史新高， 2018 场馆论坛再度聚焦行业爆款话题

文 / 里克



和中国国际体育用品博览会（以下简称“体博会”）场馆展区负责人郭超的采访，约在了某天中午前后。这或多或少侵占了她近来雷打不动的“健身时间”。

“固定电话、手机、QQ、微信的消息每天像炸弹一样，不间断地向我轰炸过来。既然生活作息已经很不健康了，只好让生活方式健康一点。”郭超用略带倦意的声音说道，然后又马上打起精神，恢复了往常雷厉风行的状态。

可以想象，在距离 2018 体博会开幕不到两个月时，郭超没有丝毫懈怠的借口与时间。当然，对她而言，“备战期”的工作也不过和过去很多年一样，紧张但有序——正如她面对采访时所展露出的平静、泰然和顺畅逻辑。

只是，在提及展区创新、场馆论坛亮点和正在进行的标准化工作推进时，她还是会兴奋得眼中散出光来。

那一刻，在场的人都能感受到她对这份事业的执着和爱。

场馆展区的精细化“减法运算”法则

采访的最开始，我请郭超对场馆营造行业过去一年的发展趋势做一个梳理。本以为这是一个不好回答的问题，毕竟，对一个涉及人造草、弹性地面材料、木地板、拼装地板、篮球架、体操、田径器材、举重架、座椅、照明、计时记分牌、笼式足球、围网、游泳池、智能场馆运营软件等等之多细分领域的行业而言，概括总结并非易事。

但郭超的回答却不带一丝犹豫：“过去一年，行业仍在稳步增长，地面材料和人造草的增长趋势更为明显。未来几年，场馆营造行业仍将保持这样的增长速度。”

让郭超回答得如此笃定的，是体博会场馆营造展区的招展数据。在连

年增长的背景下，2018 体博会场馆营造展区又实现了突破：截至发稿时，报名展商已 300 多家，展区面积突破 40000 平米，超过去年展会水平。

事实上，过去两年，郭超一直在试图控制展区增长速度，力求发展的精细化。这是一道减法运算，为此，她和她的团队必须不断地调查走访新客户，从而进行筛选。翻开 2018 体博会场馆营造展区展商名录，那些初登体博会舞台的，往往是德国汉诺地板这样颇具实力的展商。

“我们一直在倡导企业不要盲目攀比，展位不要求大，而要做好亮点。作为行业的引领者，我们自己当然也不能盲目。”她直言，“2018 体博会也会有一些境外地面材料、草垫和一些设备企业来试水。这说明体博会在海外的影响力，正在逐步建立起来。”

越来越多的展商，对郭超的展区划分提出了更高的要求。从 2012 年体博会开始，郭超便进行了按细分品类分区的尝试，将同品类卖家集中划分。“没错，这会令一些竞争对手正面 PK，但我们也在说服展商，这样的分区便于买家筛选比较。”郭超说。

“我们在贸易对接上也有一些新的尝试。”郭超补充说，“通过市场部对预登记观众进行筛选，我们将尝试线上撮合系统。实现买卖双方线上配对，买家线下参观贸易谈判。”

作为此次场馆营造展区的亮点之一，设立在 5.2 号展馆的冰雪专区，承载着不少厚望。“此次长春和黑龙

江体育局会来参展，当地的一些场地滑雪设备企业会在冰雪专区亮相。但坦白讲，考虑到成本等因素，和北方相比，上海对于冰雪场地设施企业的吸引力不算太大。反倒是一些仿真冰雪材料，会在场馆营造行业的其他展区亮相。”

场馆论坛再升级人造草“五巨头”历史首次同台论战

去年五月的2017中国体育场馆设施论坛至今似乎依然历历在目。当时，论坛回归行业本质，首次聚焦行业先锋话题，引发了行业内的高度关注。去年收获的如潮好评，让她今年压力倍增，但压力并没有让她失去冷静。“我们的立足点是解决行业问题，让更多人在论坛上得到想要的东西。所以我们一定要覆盖社会热点，关注社会关注的行业。”郭超介绍说。

据郭超透露，2018年中国体育场馆设施论坛几大重要议题将包括对场馆行业发展的梳理盘点、塑胶跑道标准的解读、笼式足球标准发布、人造草“五巨头”、“千馆计划”最新进展，以及场馆设施行业前沿技术及解决方案的趋势……

这里面，自带行业IP属性的话题，无疑是人造草“五巨头”的圆桌环节。是哪五位人造草行业的大佬应邀上台？他们首次同台，主持人会带领他们聊些什么呢？届时他们的观点，会引发行业思想的争鸣吗？

至于其他的，郭超不肯再多透露一句，而是广发“英雄帖”，坚持要我们5月24日下午，亲自去听。

“我们的论坛会采取互动式的模式，每个参会者都能参与其中，这是一个迸发思想的温床。亲自来参与，一定能得到自己想要的东西。和去年相比，今年的论坛会是一次新的聚力和全面的升级。”郭超说，“我们希望通过这样的升级，吸引更多的买家、展商、甲方甚至是政府机构，能够参

与到论坛之中，这样我们的努力就会更有意义。

短板变长板，活动创新补空白

除了论坛外，某种意义上，如何匹配展会期间各式各样的展区相关活动，是令郭超焦虑的事情。

设置在4.2号展馆的创新产品展示区，也是本次体博会的一大创新举措。“事实上，我们已经为此做了两年多的尝试，但直到今年才正式落地。实话说，压力很大。对于场馆设施行业而言，产品的创新很难通过某种显性的方式展现在观众面前。”郭超笃定地说，“另一方面，这个行业本身，就是一个很难创新的行业。

但我们还是希望能够把这个展区做起来，成为行业发展的风向标，能让中国的品牌站出来。如果畏难不迈出这一步，可能就永远都停在那了。”

据了解，创新展示区将采取完全免费的方式，通过组委会收集、优化、筛选出企业报名的、绿色环保的创新产品进行展示。目前，已有多家企业踊跃响应。

此外，本届体博会场馆营造展区还将继续设置篮球活动体验区，体博会组委会将协同运动木地板行业的领军企业——美凯公司，共同展示智能一体化篮球馆。

三步走，解决行业“清算式危机”

介绍完活动内容，郭超望向天花板，思考了一秒钟，略带不确定地自问道：“就这么多了吧？”

非也。

自2017年12月7日人造草专业委员会成立以来，专业委员会的工作就成了郭超工作的重中之重。因此，专委会的工作进展也是此次采访的重点之一。

“人造草专委会在2017年12月正式成立，但相关工作早在2017

年初就已开始陆续推进。大家关注的人造草新国标将在今年年底完成，目前修订了几个重要指标。制定新国标就是为了不让人造草成为第二个塑胶跑道行业。除了修订标准，我们还在努力扩大专委会的知名度，让更多企业参与进来，积极主动地为行业发展献计献策。”郭超说，“另外，地面材料专业委员会也在筹备之中。”

专委会的工作，让郭超跳出了展区工作思维的局限，站在更高的角度思考行业发展。现在，她希望能够将整条产业链都贯穿起来，让每条逻辑都彼此相通。为此，她描述了工作计划在理想状态下不断推进的三大步骤：

第一，中国体育用品业联合会新近成立了场馆事业工作委员会，场馆事业专家工作委员会。该委员会围绕举办大型、综合性赛事以及开展全民健身活动，为各类型体育场馆和设施的规划、设计、建设、改造以及运营提供公益咨询与培训。通过依托联合会的专家优势，行业优质企业资源优势以及渠道优势，为场馆建设运营提供解决方案，实现供需链、价值链的对接，引领场馆事业健康发展。

第二，完善、健全体育用品标准化体系，不再停留在单一产品的标准阶段，而是真正做到无论哪一个细分行业，从生产、施工到维护管理，每一个环节都有标准可依。

第三，希望未来成立质量工作委员会，吸纳检测机构进入，形成真正的产业链闭环，并在全国范围举行推介会，将工程商、施工方和生产企业团结起来，利用协会的优势，为供需双方提供信息，为政府部门提供可参考依据。

三大步骤一旦实现，便可真正解决行业的信用危机。但如你我所知，这并非一朝一夕可以实现。对此，郭超倒是颇有些乐观主义精神，“有一个愿景总比没有目标好。”她说。

改变世界的，大概都是这些皮实的乐观主义者吧。

为什么说体医融合战略所隐喻的理论起源，正是直指国民健康痛点的治理之策

文：里克 / 崔衍衍

近年来，越来越多追求健康的人正在转变生活观念，用运动健身代替了看病吃药。但正在健身的你可曾想过，或许自己对健康的标准一无所知。

对此，国家体育总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心主任郭建军博士，向记者表达了这样的社会需求痛点：为老百姓开具运动处方的教练，对何谓健康并无准确判断，而对健康标准有着极高话语权的医生，则不懂该如何锻炼。

而今年5月，即将在上海举办的2018中国国际体育用品博览会体医融合培训交流会，或许会成为解开这道难题的答案之一。

体医融合是一场理念之战吗？

在美国，已经有很多医疗案例可以证明，科学的高强度的健身训练是可以治疗冠心病和心梗的，这是任何

医疗手段都不能做到的事情。“目前我国老百姓健身，给他们运动指导的教练员能够判断什么是健康么？答案是不能。因为他缺乏对健康的基本判断和评定标准。国家队运动员尚且一身伤病，何况百姓呢？医生对健康有着极高的话语权，但他能够给患者开具运动处方么？答案也是不能。比如你得了高血压，医生只会告诉你要加强锻炼，但怎么锻炼医生并不知道。”

郭建军表示，体医融合是一场健康革命，也可以说是理念的革命。体育界和医学界需要在这场革命中要完成对运动、对健康认识的升级。在郭建军看来，要想使运动安全、有效、可持续，就要重新认识运动。

第一，要从全生命周期的高度理解运动的重要性。

第二，要从临床疾病的治疗康复

理解运动。

第三，要从疾病发展全过程的角度理解运动的作用。

第四，要从竞技训练角度观察运动的作用效果。

“另外，运动干预健康很重要的一点是因人而异、因时而异，绝没有一个可以包治百病的运动处方。”郭建军补充道，“所以，要让运动安全、有效、可持续，甚至能够敢于健康，就一定要让体育人有标准判断何谓健康，让医生懂体育。”

中国中医科学院广安门医院呼吸科主任李光熙有着相似的理念。在他看来，几乎所有慢性疾病的根源，都来自于不良的生活方式，而体育干预是改变人生活方式的最好途径：“慢性病管理绝不简单是检查、开药，而是对人不良生活方式的纠正，这需要创新的医疗模式来解决。我主张对于慢性病患者采用最自然的治疗方式，即简约治疗，根本原则是最小干预。一方面这对患者切实有效；另一方面，这将大大节约我国的医疗资源。”

据李光熙介绍，面对慢性病患者，医生都会告诫他们多做运动，但正如郭建军所言，具体运动处方的开具和落实却由于精力和能力所限无法落地。为此，中国中医科学院广安门医院同总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心一拍即合，开展了深度合作，由总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心提供相关技术支持，由专业运动指导师根据每个人的具体情况，为患者制定体育



处方。目前，已有近 400 名慢性病患者在中国中医科学院广安门医院接受了体育治疗方案。更令人惊喜的是，通过口碑传播这一数字在急速增长，越来越多的患者逐步接受了这一全新理念。

“慢性病管理模式需要改变。体医融合可以让我们逐步接近这个目标。”李光熙笃定地说。

正在进行理念革命的，也包括各级体育主管部门。作为国家体育总局定位的体医融合示范区，北京市海淀区也已经率先行动起来。

据海淀区体育局局长李景奇介绍，2017 年，在政府、医院、社区多方努力下，北京市海淀区联合总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心，在双方产学研用体医融合理论体系的支持下，与北医三院、中日友好医院、北大医院等在京三级医院展开密切合作，共同完成了我国第一批百余名科学锻炼指导导师队伍选拔、培训，以及 14 名合格科学锻炼指导导师进入三甲医院临床实习管理、考核等一系列工作，获得三甲医院医生、患者的热烈欢迎，康复效果获得一致认可。

“关于体医融合，我们要转变思想，运动是健康的基础，医疗是健康的保障。”李景奇强调说，“我们体育主管部门要拿出自己最核心的优势，通过转化与医疗融合，最终达到健康的目的。体育主管部门自身要提升对体育的认识，从群众的需求出发，才能更好地理解及落实各项政策，正是因为全民对健康的需求，才有了对体医融合的需求。”

莫让 16 万亿元限制了对健康产业的想象力

事实上，近几年体医融合也的确已经上升为国家意志。2016 年，中共中央、国务院印发了《“健康中国 2030”规划纲要》，《纲要》指出，

要从“医疗健康干预”向“非医疗健康干预”转变；而同年 8 月的全国卫生与健康大会上，习近平总书记作出重要指示：“把以治病为中心转变为以人民健康为中心”，要引导全体人民向不得病、少得病、晚得病的方向去努力。

2017 年 5 月 12 日，国家体育总局副局长赵勇在国家体育总局与国家卫生和计划生育委员会体医融合工作座谈会上指出，体育和医疗融合是落实习近平总书记关于体育工作和健康中国建设重要指示的迫切需要，是推动健康革命的迫切需要，是回应群众关切的迫切需要，是“势在必行、迫在眉睫”的大事。

一系列的政策红利，让体育健康服务产业成为蕴藏着巨大商机的平台。中共中央、国务院《“健康中国 2030”规划纲要》定下明确目标：到 2020 年，健康服务业总规模超过 8 万亿元，到 2030 年达到 16 万亿元。但在郭建军看来，莫让 16 万亿限制了人们的想象。

体育和医疗的结合，会像核聚变一样爆发出巨大的能量。当我们判断一个行业会有多大时，我们可以问三个问题，一是这个行业参与的人会有多少？二是不参与是不是不行？三是行业可以提供的服务是不是有无限大的空间？对此，郭建军说，“首先，这是全民参与的产业；其次，随着理念的升级，不通过运动干预健康肯定是不行的；最后，体医融合会带动很多相关产业，比如可穿戴设备、运动器材、运动营养品、教育培训、旅游、养老……‘体医融合+’的产业发展模式具有极佳的前景。”

李景奇同样对海淀区的体育融合产业发展前景信心十足，但他指出，推动产业发展必须要考虑到可持续性的问题，形成一条可复制、可推广、可持续发展的道路。为此，海淀区给出了三方面的支持：

首先是给予政策支持，在明确的

目标和清晰的思路下，站在百姓的角度制定出可行的方案，通过正确的途径作出成果来，继而鼓励及推动相关政策的制定，从而达到政策可持续的目的。其次是人才培养，始终结合“健康海淀”的主题，多方联合共同培养能满足需求的体医融合人才。最后是保证资金平衡，从创新及革新的角度出发，在不排除政府投入的前提下积极进行市场运作，从而达到资金的平衡，建立一个资金平衡的平台。

三条路径，构建体医融合战略的通路

虽然体育健康服务业未来前景无限，但郭建军表示，目前行业发展现状并不够理想。“正如我前面所说，体医融合是一场理念革命。这意味着它是一个新的技术，需要新的理论来支撑。但目前我国该学科建设和发展仍停滞不前。”郭建军说，“另外，体育和医学目前仍缺乏深度合作，融合大多还是停留在体检、康复等层面。”

李光熙则指出，我国现有的医疗报销制度和医院经营模式是体医融合发展的瓶颈所在。

“对慢性病进行最小干预治疗，极大地减少了国家医疗资源的浪费，但国家却没有对我们的尝试有政策扶持。患者的体育治疗过程，不能进行报销。另一方面，大型三甲医院进行类似尝试的意愿也受到医院经营模式的制约。三甲医院病人量大得惊人，同普通门诊每天接待的患者相比，每天能够接受体育治疗的患者，少得可怜。这样的投入产出，不成正比。坦白讲，我们医院目前体医融合的尝试，还处于亏损状态，主要靠科室的医生的一腔热血，无私奉献。”李光熙直言，“体医融合不仅需要理念革命，还需制度改革。”

为了实现真正的融合，郭建军提出了涉及技术、资源和话语权的“三融合”合作模式。

首先，要进行技术融合，通过医

疗技术提供运动的安全保障，筛查评估患者的运动风险，确定患者运动强度，使运动既有效又安全的运动强度，并对患者的身体变化进行评估，用医疗数据向患者显示运动的效果。其次，要进行资源融合，体育系统要学会利用医疗系统大量的医疗器械和技术，而医疗系统则要充分利用体育系统的场地和人力资源。最后，要进行话语权融合，一方面，医疗系统应大力宣传体育与健康的关系，推荐患者接受科学锻炼指导；另一方面，体育专家也要大力宣传体育在疾病防控方面，发挥不可替代的重要作用。

“国家体育总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心希望能够与全国各大三甲医院、医联体社区医院，以及各地方体育局进行四方合作，体育系统充分发挥运动指导员、运动场地的优势和技术优势。医疗系统则把健康服务延续到了医院外，不显著增加工作量的同时，利用运动的显著效果弥补药物的局限性。患者通过科学锻炼指导提升了健康，降低了疾病复发率，降低了医药支出。如此，则国家能够大大降低医药负担。”郭建军介绍说，“我相信在国家的大力推动下，这不会是一个很漫长的过程。”

事实上，李光熙便正在努力与北京市体育局接洽，希望能够利用北京市的体育场馆资源为慢性病患者所用。“随着患者越来越多，医院不足70平米的运动场地显得捉襟见肘。我们意识到，必须同体育管理部门协同合作，充分利用体育系统资源。”李光熙笑言，“接下来一年，我们的主要目标就是‘扩大地盘’。”

无独有偶，2018年海淀区体医融合工作计划中明确表示，逐步将体医融合康复锻炼指导向社区延伸，鼓励患者从在医院被动接受康复锻炼指导，到主动前往社区医院进行康复转移，进而摸索建立“体医融合”的科学健身新模式。

据李景奇介绍，海淀区将大力推



动运动健身与医疗相融合，在总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心的技术体系支持下，将全民健身、竞技体育业余训练与现代医学、传统中医相结合，打造好北医三院学院路社区医院试点。

“首先，要围绕‘健康海淀’搭建起真正能服务到老百姓的平台。其次，要积极发挥海淀区区位优势，结合先进科技手段，整体提升‘体医融合’的科技含量。要发挥专家引领作用，成立专家指导小组，让富有经验的体育专家、医疗专家对‘体医融合’工作进行专业的指导。”李景奇解释道。

培训交流会的举行，是体医融合战略落地的第一步

今年的5月25日-28日，2018体博会将在上海如期举行。由国家体育总局体育科学研究所体医融合促进与创新研究中心主办的“体医融合培训交流会”，也将借助体博会平台迈出体医融合的第一步。

在以前，我们国家有国民体质测

试，全国有90%的人体质合格。但事实上，我国国民慢性病比例在逐年提高。“我们希望在这个培训交流会上，能够联合传统的健康代言人——医生，通过医生的宣传进行重点突破，让病人通过运动干预健康，让医学参与到运动效果的评估中，通过长年累月的积累，形成大数据，进而形成健康的标准，从而更好地进行运动干预和指导。”

郭建军直言，“这也是体育人和医生交流的平台和机会，这样的交流本身就会产生化学反应，有助于新思想、新体系的产生。”

另一方面，交流培训会上还将为成立体医融合标准专家委员会做筹备工作。体医融合标准专家委员会的成立，将有助于运动干预健康产业服务标准的规范，并进而建立科学锻炼指导标准和团队。

“除了医生和体育局外，我们还将联合运动用品企业和各个医疗机构、各方面医疗资源，通过调动社会力量的积极性，壮大科学锻炼指导队伍的规模。不夸张地说，这是体医融合在我国落地的第一步。”郭建军表示。

滑板团体标准制定第二次会议举行， 确定滑板团体征求意见稿

文 / 张小晶



2018年3月27日至28日在广东惠州召开了滑板团体标准制定第二次工作会议，来自行业协会、认证机构、检验机构、生产企业、俱乐部等19家单位的25位代表参加了会议。

会上中国轮滑协会副秘书长刘育廷向与会代表介绍了协会的主要工作职能，并对滑板团体标准的制订工作和推广工作提出了“标准制订应是可持续的、健康的。标准的推广要做到生产者、管理者以及消费者的心里去，让人人都了解标准，用好标准”的要求。

本次会上，与会代表本着推动滑板行业健康可持续发展的原则，针对草案初稿逐条逐句地进行了讨论研究和修改，代表们集思广益，开拓思路，积极参与讨论，为标准的制订献计献策，最终确定了滑板团体标准的征求意见稿。

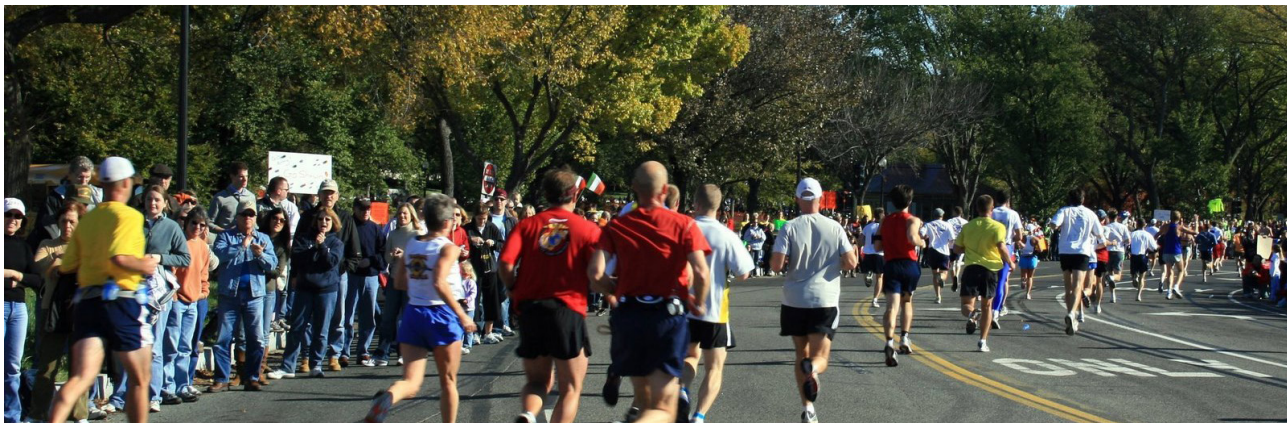
本次修改对产品的分类和相关安全指标做出了进一步修改：1、将初稿中4种有害物质限量要求扩充到8种元素，使标准更加严格，有利于保护使用者安全；2、为了贴近滑板运动需求，以可承载力作为划分依据将滑板分为A级和B级，并对两种类别的滑板安全指标和检测方法做出了具体规定，同时提高了A类滑板的耐久性、跌落性和冲击性等指标。3、对产品标识和安全警告说明做出进一步具体规范，该规范有助于更好地指导消费者的安全使用以及生产企业的规范生产，最终有助于滑板行业的可持续发展。经过修改后的标准在技术指标规范、以及试验方法的科学性方面达到并超越了国外相关滑板标准的要求。

会后，对下一阶段的工作进行了

部署。其中，标准文本的整理工作由惠州市杰诚运动器材有限公司负责，标准的编制说明由国家体育用品质量监督检验中心负责编写，轮子弹性和耐磨的要求和实验方法的分类要求和检测方法由江苏曜彰体育用品有限公司负责，轮轴的分类要求和检测方法由宁波金都运动器材有限公司负责。完成时间为4月15日。

随着滑板运动成为2020年东京奥运会的比赛项目，滑板市场将迎来新的发展机遇，本次滑板团体标准的制定，将有助于保障产品质量和使用者安全，促进滑板运动在全民范围内的推广。

本次会议的顺利召开，将有利的推动滑板行业的长足发展，对产品质量的提升和市场的开发有着深远影响。



中国体育产业在深化改革进程中迎来重要机遇

3月16日，中国国务院办公厅印发《关于进一步激发社会领域投资活力的意见》（以下简称意见），提出37条具体可操作的政策措施，旨在进一步激发体育、医疗、养老、教育、文化等社会领域投资活力。此次国务院在促进社会领域投资的意见中将体育单独归为一类。在规范行业准则、优化监管方面势必有所更新，这对体育产业而言，在深化改革的进程中又跨出了重要一步。

意见中提到：对体育行业在进入行业准则、扩大融资渠道、落实土地税费政策、促进融合创新发展、加强监管优化服务五大方面提出意见。其中提到的细则更是与当前的体育产业息息相关，比如制定体育赛事办理流程指引，明确体育赛事开展的基本条件、标准、规则、程序和各环节责任部门，打通赛事服务渠道，强化对口衔接，有关信息向社会公开（国家体育总局牵头负责）；以及规范体育比赛等大型群众性活动的各项安保费用，提高安保公司和场馆的市场化运营服务水平（公安部牵头会同文化部、新闻出版广电总局、体育总局负责）等。

减少行政程序、激发投资热情、

增加社会力量对体育的参与度，是近年来国家在体育改革领域中的大趋势。

以原本小众的马拉松赛事为例。刚刚发布的《2016年中国马拉松年度报告》数据显示，2016年在中国田径协会注册的马拉松及相关运动赛事达到328场，是2011年22场赛事的近15倍，参与人数则是2011年的近7倍。马拉松在短短几年中已成为全国的“爆款”运动，社会力量对体育的热情可见一斑。但对中国刚刚起步的体育产业而言，如此单个运动的爆发还只是冰山一角。整体来看，体育产业缺乏盈利模式、税费政策落地困难、从业者人才紧缺都是行业面临的瓶颈。

对此，浙江省体育竞赛中心主任龙江表示，现在办马拉松等赛事在政府无需审批后，社团主导的比赛到底如何操作目前并没有细则。竞赛中心的相关工作人员也认为，之后的办赛流程如何操作，还需要制定更多的标准。在国家制定的体育赛事办理流程指引出台后，可以更好地规范各地赛事申办。

而对于当下体育赛事非常重要的安保问题，制定相关规范也将使整个

行业有参照标准。黄龙体育中心场馆经营部部长沈剑告诉记者，规范各项活动安保人数和价格对一些安保服务相对滞后的城市尤为关键。

“什么活动根据级别制定安保档次，需要多少安保人员，每个人员的费用明码标价。”沈剑透露，杭州在安保规范上一直比较清晰，但有些城市也有不规范的情况，如果国家出台相应的规范，对场馆和赛事主办方都有所促进。

此外，意见中还提出，要由税务总局牵头落实体育等领域的税收政策，明确界定享受各类税收政策的条件，对体育场馆的经营者来说也是福音。

“以黄龙举例，既是体育场馆也是地标建筑，还是换乘中心，我们很大程度上要承担许多的公益任务，比如照明，比如特殊日期的免费开放。但在水电费用上一直按照商业标准。”沈剑告诉记者，虽然国家各项政策中对体育产业早已提出减免税费的要求，但在大部分地方并未落地。如果此次由税务总局能落实具体税收政策，体育场馆的经营者无疑能够减少一定的压力。

（来源：体坛报记者吴雨辰）



北美体育市场最新调查

北美的体育市场正在经历一种转型时期的动荡，年轻的球迷们渐渐抛弃了传统的分销渠道，数字化的转播形式颠覆了传统的转播形式。据普华永道的最新体育市场调查，这种行业

中普遍存在的不确定性只会让更多的热钱涌入错综复杂的体育行业。

据普华永道的预测，北美体育市场将从 2017 年的 693 亿美元增长到 2021 年的 785 亿美元，复合年

均增长率将达到 3.1%，增长主要来源于四个关键盈利点：媒体转播权、门票收入、赛事赞助和衍生品销售。

在上述四个盈利点中，媒体转播权——电视、互联网和移动设备上的体育赛事收费——预计将增长最快，从 2017 年的 191 亿美元增长到 2021 年的 227 亿美元。平均而言，媒体转播权收入每年增长 4.3%，从现在到 2021 年将会增长 19%。

其余三个盈利点——票务、赞助和销售——预计将在 2021 年分别达到 209 亿美元、199 亿美元和 151

表 1 北美体育市场预测（单位：百万美元）

	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	复合年均增长
媒体转播权	19075	20135	20960	21755	22667	4.3%
门票收入	19159	19556	20006	20469	20902	2.3%
赛事赞助	16658	17614	18391	19342	19876	4.0%
衍生品销售	14390	14554	14729	14939	15087	1.6%
总计	69282	71859	74086	76505	78532	3.1%

亿美元。赞助商将受到包括统一权利和场地标识在内的因素激励，而票务将从联赛影响力扩大和空闲新设施中受益。由于市场相对成熟，衍生品销售的复合年均增长率在四个盈利点中是最低的。2018年至2020年，随着一系列与数字媒体平台、球衣、场馆内标识牌和命名权等相关协议的落地，体育赞助在此期间的增速甚至有望超过媒体转播权增速。从2017年至2021年，门票收入亦将呈现出增长态势，这主要归因于在此期间新设施的投入运营以及联盟的扩张，不过受宏观经济下滑风险拖累以及价格竞争日益激烈，受欢迎赛事已经或接近满员等因素影响，门票收入增速较缓。

一、媒体转播权成为北美体育市场最大增长点

普华永道的体育事务负责人Michael Keenan指出，2018年预计将是媒体转播权收入最高的一年，将在北美市场首次超过门票收入，成为北美体育市场收入最多的细分领域。根据普华永道的预测，广播和数字渠道的收入将在2018年增至201亿美元。他还补充道，2018年的费用上涨可能会因“对各种即将到来的打包转播权的激烈竞争”而加剧。越来越多的传统广播公司参与了转播权竞争，通过数字化平台以实现盈利的途径也变广了。

根据AdAge市场调查机构的数据，2016年，直播体育赛事占据了电视前50名最受关注电视节目中的44个。科技公司收购现场体育赛事的举措并不会削弱体育转播权的价值。越来越多的科技公司最近获得了体育赛事的转播权，这些网络转播正在把观众从传统电视前吸引过来。亚马逊购买了橄榄球赛的转播权，在2017年可以每周四晚上播放赛事，持续10个星期，而Verizon刚刚与美国国家橄榄球联盟签署了一份为期5年的数

字流媒体转播权协议。来自不同公司的投标竞争可能会抬高体育赛事转播权的价格，这意味着排他性可能在决定合同价值方面并不是关键的。

此外，据普华永道的数据，直接面向消费者的数字内容产品与线性转播相辅相成，这些数字内容预计将保持货币化，因此普华永道认为数字公司实际上在保护体育赛事转播权的价值不受损失。在短期内，媒体转播权的货币化将主要集中于由美国职业棒球大联盟、美国职业篮球联赛和国家冰球联盟组成的约25个美国区域性体育网络上。

二、北美五大职业联赛俱乐部升值

北美五大职业联赛——美国职业橄榄球大联盟（NFL）、美国职棒大联盟（MLB）、美国职业篮球联赛（NBA）、北美职业冰球联赛（NHL）和美国职业足球大联盟（MLS）——俱乐部向来是供不应求的稀缺商品。现代成熟的职业球队是一个动态的内容产业链，涉及到票务、媒体、零售、食品饮料、房地产和赞助等业务。

体育俱乐部强劲的现金流，再加上低利率政策，吸引了越来越多潜在投资者的关注。此外，随着美国宏观经济环境的改善，体育俱乐部与房地产、旅游以及娱乐资产之间的协同效应，也被一些投资者所看中。对高净值个人投资者而言，体育俱乐部被视为一种炫耀性资产，能为个人商誉带来很大增值。

实际上，北美五大职业联赛俱乐部的估值和交易价格一直在增长。过去10年间，各大联赛俱乐部平均估值增加了2.5-5倍；过去20年间，各大联赛俱乐部平均估值增加了10-20倍，这既受益于最近20年体育场馆基建热潮，也受益于联盟收入分配机制调整，更得益于联盟媒体转播权上涨，特别是最近5年，媒体转播权涨幅惊人。以NBA为例，2014

年，NBA与Turner、ESPN签订了9年240亿美元电视转播协议，该协议于2016-2017赛季开始生效，极大提升了各支球队的收入。在新协议下，NBA每年电视转播收入约为26亿美元，是此前的2.8倍。在上一份协议中，NBA每年电视转播收入约为9.3亿美元。

未来，数字化资产变现和国际市场扩张将是各大联盟俱乐部推动收入进一步增长的关键。如果不能在这两大领域取得突破，那么各大联盟俱乐部的价值增长步伐或将放缓，因为短期来看，体育行业两大收入来源——门票收入和媒体转播权收入——已在高位运行。

三、北美体育设施基建热潮正逐渐接近尾声

近20年来，北美职业体育俱乐部和大学体育基建规模超过了550亿美元。其中，自1996年以来，北美五大职业联赛在83个体育场馆上的支出超过了320亿美元。这一轮场馆基建周期主要受上一代体育设施使用寿命变短驱动，要么是物理设施老化，要么是变得过时。在1990年前建设的体育场馆，不少都是体育、娱乐等多种用途兼顾，与专门的体育场相比，在设计和观感方面均有不少欠缺，不利于比赛呈现和增强球迷体验。

在这一轮的场馆基建热潮中，北美五大职业联赛场馆建设的资金来源主要来自公共资金、融资、命名权出售等。数据显示，自1996年以来，公共资金占体育北美五大职业联赛体育设施总支出四成以上。其中，最开始的5年公共资金占比最高，一度高达50%以上，最近5年占比已经降至25%以下，这一方面要归因于体育设施建造成本在持续增加，另一方面公共资金获取难度也在增大。

从某种程度上讲，未来体育设施获取公共资金的难度仍将进一步加

大，能否获得公共资金支持更多取决于具体项目本身。可以预见，未来兴建体育场馆将需要更多私人资金投入或融资。

由于当前周期内北美五大职业联赛新建体育设施的经济寿命一般在30-40年之间，再加上在建或待建的体育场馆已经差不多了，因此这一轮体育场馆基建热潮已基本接近尾声，北美市场出现下一轮500亿美元的体育场馆基建热潮或许要等一段时间了。

美国国会参众两院于2017年12月20日通过了自1986年以来美国最大规模税改法案。22日，美国总统特朗普签署了这项法案。体育和娱乐产业有望成为美国税改赢家之一，大型体育俱乐部可以利用免税地方债券来建造和翻新体育场馆，这一

利好政策将在一定程度上推动美国体育场馆设施建设。

四、升级门票预订服务

北美职业球队对门票预订服务升级，注重座位安排的灵活性，包括弹性门票预订和换票服务。超过

72%的美国职棒大联盟球队以及超过10%的其它职业联盟球队提供最近一年的门票预订服务。在门票预订服务中，更加灵活的价格定位和门票打包销售策略在一定程度上促进了门票收入增长。

(来源：普华永道官网 张曙光编译)

表 2 门票预订服务的变化

	升级前	升级后
预售门票种类	季票	可以选择月份
		可以选择比赛场次
坐席类别	固定的类别	可以预订站票
		可以选择坐席区域
		允许调整坐席
购票途径	手机购票	可以数码打印
坐席分配	赛前 2-3 小时	赛前 6 小时
自动更新	没有	有

