

上海市体育局发布 10 项助企纾困措施

不同生存现状下的体育产业人，他们最期待的是什么？



晨报首席记者 沈坤或

第一个球友进场时，龚磊看了眼手机，晚上 7 点半。和从前一样，最早的人总是提前半小时到。

这是 6 月 1 日，上海解除全域静态管理后的第一天，也是第一个工作日，龚磊经营的足球场迎来了两个多月里的第一批客人。他注意到每支球队都几乎满员，这种出勤率在以往是少有的。让他有些着恼的是球场大灯坏掉 6 盏，“疫情前发现的，刚想协调厂家发货，封控了”。球场重新开放这天，上海工厂还未复工，他立刻联系其他地方的厂家快递灯泡。

如今，两周过去了，球场每晚全部排满，客流量和疫情前持平，但还远不够弥补亏损。在上海市人民政府于 5 月 29 日发布的《上海市加快经济恢复和重振行动方案》中，明确了“文体娱乐”属于受疫情影响严重的困难行业。6 月 7 日，上海市体育局也跟进发布了《关于支持体育企业抗击疫情加快恢复发展的实施细则》，出台 10 项措施助企纾困（以下简称“10 条”）。

晨报记者近日和包括龚磊在内的小微体育企业负责人聊了聊，他们中有的体育产业的长期从业者，也有产品在疫情前刚上市的初期创业者，每个人的生存现状都不一样，但他们都期待扶持措施能带来实质性的帮助。当然，这些措施只能缓解一时的困难，企业要想维持长期健康地运转，还是得靠自救。而他们更长远、更统一的诉求，是体育产业大环境的改善。我们所有的受访者都相信，在一个更稳定向好的环境里，一切的困境都将只是暂时的。

体育场馆 把所有可能性都尝试一遍

宝山 GL 足球城租在宝山一处企业园区里，从 2016 年开到现在，在圈子里有了些名气。这里的业务主要分三块：和青训俱乐部合作，出借训练场地；举办业余赛事；为社会足球爱好者提供场地租赁。

龚磊是从国企辞职来搞球场的，辞职前他在上海大众工作了 11 年，是一名年收入近 60 万元的中层。“后来踢球认识了一个足球人，邀请我和他一起搞足球。他告诉我，青训和社会球场这两个领域以后大有可为。”龚磊本身喜欢足球，“拥有一片自己的球场，又能自己踢球又能经营，不是很好吗？”

2016 年，就是现在这样的黄梅天光景，两片崭新的八人制球场正式投入使用。造球场外加园区租金，投了 130 万元左右，他为此卖了

一套房。卖房还剩下些钱，这些年都被他陆续拿来贴补球场亏损了。去年，龚磊在朋友介绍下到西塘做起了稀有皮具生意，用盈利继续贴补球场。

“一开始中超关注度还很高，带动了青训热潮。带我入行的足球人在青训上有很多资源，我们一起去搞得还不错。好景不长，到了 2018 年，他出事进了监狱，就变成我一个人苦苦支撑了。”

2020 年以来，青训时断时续，大规模的赛事基本没了，等于只剩一块稳定业务。但这两年周边草坪质量一般，价格便宜的球场越开越多，又流失了一部分客源。

进入今年 3 月以后，最后一块业务也彻底停止了。园区每年租金涨幅在 6%，今年他要支付的月租金为 6 万元。“现在所有政策里面

我最关心的就是租金的减免，我们园区是国企的地，借给民企开发并对外租赁，所以享受不到 6 个月的免租金。看体育局‘10 条’里说有 20% 的补贴，那也能解一些燃眉之急了。”

但与其被动等待，他决定先主动开展自救。“我联系了各种体育协会，把球场更多地利用起来。比如租给冰雪运动协会，用于开展滑雪体能训练；租给橄榄球、棒球等协会，进行日常训练。他们也很感兴趣，无非就是价格不合适。对我来说，在不影响成本的基础上，适当让利拓展生机，有什么不可以？”

“我觉得自己以前的想法太局限了，可能错过了很多机会，‘球场可以用来做很多事，我打算从现在起把所有的可能性都尝试一遍，是死是活都能明白白。”

赛事运营 建议体育局牵头搭建资源平台

有些行当的复工还得再等等。和龚磊的球场常年合作的赛事运营负责人楼先生告诉我们，眼下这个阶段要恢复业余足球赛事的举办是比较难实现的。堵点主要在两个方面，一是申报大概率不会被批准；二是很多赞助商都在疫情中遭受巨大损失，对于赞助一事自然也就兴趣寥寥。

楼先生回忆，有 16 支队伍参加的大规模足球杯赛在疫情前自己一年可以操办不下 10 次。疫情三年间，这样的比赛总共举办了不到 10 次。“上海前两年受疫情影响很小，所以在申报流程上是比较宽松的。但凑齐参赛球队以及寻找赞助商就比较难，明显感觉没有热情了。”

今年以来，楼先生还没有促成过任何赛事的举办。“其实从去年年底就明显感觉收紧了，我申报过几次比赛，批下来的很少，给出的理由就是‘非必要’。”

“但你不能坐以待毙，我们已经开始拓展一些上海以外省市的赛事承办业务，最近正筹备在当地设置分部。这样，将来再遇到严重的疫情，进退就可以自如很多。”

“的确，现在对于那些纯靠线下的赛事机构来说是非常苦的。”上海红果体育文化发展有限公司创始人许俊君感慨，“我们业务分线上和线下两部分，现在线下赛事和活动全部停了，但线上还有 50% 的业务没停，靠这部分还能维持。”他们的线上业务很重要的一部分是为大

型赛事机构供应内容，但疫情中国内赛事受到极大影响。“比如我们 2020 年年初和久事签约，三年来久事旗下的顶级国际赛事受疫情影响全部被迫取消，头部企业都觉得难，对于我们来说更难。没有了赛事，原先的不少规划都受到了根本性的影响。”

今年原本应该是体育大年，年前，许俊君和同事们正在看更大的办公室，做招人准备。“原本今年要开亚运会，我们在年前和一些品牌客户已经达成了合作意向。按照本来的节点，过完年就要进入亚运会线上预热了。亚运会一延期，品牌方的业务就直接撤掉了，这个损失是相当大的。等再举办的时候，品牌方还有预算吗？即使有预算我们还能争取到合作吗？现在谁都不知道。”

虽然全上海都在加紧复工复产，但因为疫情仍有散发，防疫政策提倡非必要不聚集，各项赛事的重启似乎仍遥遥无期。“我们之前承办过不少市级、区级的体育赛事及活动，但现在在沟通下来，大家其实都还比较迷茫，很多比赛的招投标也暂时处于待定或延期的状态。”许俊君说，“我看到体育局的‘10 条’里提到加大政府采购支持中小体育企业力度，这对于小微企业，肯定是及时雨。而且在目前的环境下，能够获得这些项目的小微企业也必定会全力以赴。”

此外，许俊君的关注点还在于第 2 条里涉及的贷款贴息内容

“老实说，我们也正在考虑贷款。疫情之下，房租、人力成本已经压力不小，考虑后续项目还有大量垫资，外加一些新项目的投入，现金流就是生命线，但企业的顾虑就是利息高。我记得 2020 年的时候还有银行来找我们，当时给的利率是很优惠的。如果这次贷款贴息真的能达到 70%，就会在很大程度上减少我们的压力。”

“我们有个行业微信群已经更名为‘抱团取暖’，最近同行之间也在交流，我们很感谢体育局给出这样的政策给予小微企业实在的扶持、重塑大家的信心，不过大家面临的核心问题还是前景的不确定性。”他建议，“在防疫政策允许的前提下，是不是尽快让一些标志性的赛事或者活动落地？这样放出的信号是非常重要的，有利于重塑行业信心。”

许俊君是媒体出身，担任过长三角和上海相关体育产业论坛及一些重要体育赛事、活动的主持人，深知平台的重要性。他的另一个想法：是否可以由体育局牵头，逐步搭建一个市内甚至是长三角地区体育资源供需以及人才流通的高效平台产业。

“贴 20% 租金也许可以缓解企业短期的压力，但是如果可以通过这样的平台，帮助在沪的体育企业获取更多的实际业务，行业间的资源可以获得更优化的配置，这也许能更长久地帮助到更多的中小微企业渡过难关，实现上海体育产业更长久的高质量发展。”



① 龚磊经营的足球场
② 王侃挨家挨户送咖啡
③ 红果体育去年举办的活动
④ 朱婷婷经营的体彩店

初创运动品牌 突然看到生机，坚定了信心

“自救”是此次采访中的高频词，在对体育局的相关政策表示欢迎的同时，受访者们都不愿过度依赖政策，而更想依靠自己。但疫情的反复和防疫的不确定性，注定了这些年创业的普通人只能在一次次自救中挣扎。

前上海申花俱乐部西语翻译王侃离开原先的岗位两年，如今正在经历创业生涯中的第二次自救。2020 年 7 月，他成为申花商业公司申蓝湃的市场营销负责人。疫情至今三年，中国球市日渐惨淡，俱乐部或解散或欠薪，鲜有正常运营的。申蓝湃也在商务开发中碰到很多困难，因为目标人群是申花球迷，球市和成绩双双低迷导致公司运营举步维艰。“你又不想撸桃子跳槽，但又要生存，只能想办法自救。”

“所以在工作之余，我们几个志同道合的凑了一笔钱作为启动资金，花了一年多时间开发了一个主打运动咖啡的品牌。我的想法就是，不要再把目标人群局限到一个小圈子里。”

今年过年前，嗨！气瓶运动咖啡正式上市了。正当生意一点点进入正轨时，疫情暴发。3 月 28 日，浦东封控第一天，他把当月的工资结了。“发完工资后想着，这次总归完蛋了，没想到突然看到了生机。”

4 月 2 日这天，小区群里有人求助，“谁有咖啡？”

“我突然想起来，车里还有一箱样品。就按比市场价低的价格在小区群里让大家，没想到一抢而空。因为我是志愿者，就挨家挨户给他们送上门。”

他的心思立刻又活络了，觉得这条路自己没走错，上海人对于咖啡的需求依然很大。“赶紧联系

存放咖啡的宝山仓库，正好仓库老板在浦西封控前作出决定睡到仓库里去，这样发货的问题就解决了。”

把积压的订单发出后，开始做团购。

“有一段时间，上海都团不到咖啡，我们是唯一做团购的。有大概两周时间，天天爆单。正好刘耕宏突然爆红，进一步带动我们运动咖啡的销售。”

但物流成本棘手，一票地址的物流费最贵达到 1000 元。“你还不能犹豫，多考虑 5 分钟，运力就被人抢了。”但扣掉运费和生产成本，还是有的赚。好景不长，到 4 月 20 日左右，咖啡库存差不多卖光了。因为是小企业，没有备很多货。后期打通供应链，直到生产出咖啡再运进上海，花了足足一个多月。与此同时，竞品咖啡都陆续进来了，他们失去了所有先机。

“等于在最高光的时候没有‘乘胜追击’，人家刚对你品牌有点认知，后续买不到了，也就把你忘了。现在一切又要从头开始。”庆幸的是，疫情初期的收益够他们再扛一段时间。

“这次的经历虽然不算成功，但让我对于未来坚定了信心。”他注意到体育局“10 条”中有一条是鼓励体育企业发展线上模式，这给了他启发。

“不知道我们研发的运动咖啡是否符合享受补贴的条件，但开拓线上模式肯定是我们未来的一个方向。我们是小公司，天然有很多劣势，但也有大公司没有的优势，就是反应快，调头也快。”

他们最近刚和一家运动 APP 达成协议，在 6 月底将进行一次直播活动扩大知名度。

“是时候摒弃一些陈旧的观念了，疫情前，我们都是在线下进行推广活动，其实为什么不能转移到线上呢？”

体育彩票店 等待 11 月的世界杯满血复活

对于广大的体彩网点店主们，他们关注的焦点落在了“10 条”的第 5 条上，此条内容明确将“支持体育彩票销售”。

在松江区亭汇路 272 号经营体彩网点的朱婷婷告诉我们，复工来得很突然。

“其实没想到这么快能重新开出来，本来以为我们彩票业是最后一批复工的。但是 5 月 31 日夜夜，复工来得很突然，说第二天就可以复工了。”

6 月 1 日上午 9 点，她到店里打扫卫生，街道已经帮沿街一排小店贴上了场所码。她拿出准备好的酒精等防疫用品摆好，拍照上传，下午就有工作人员远程为她操作了复机。看着机器里打出第一张票的时候，她感觉心定了。

朱婷婷的体彩店已复工两周了，她的感觉是人数比之前少，但少得不多，主要是打的金额少了。她觉得这也可以理解，毕竟疫情期间大家都不容易，可能未来一段时间都会买得相对保守些。

她经营了两家体彩店，亭汇路上这家是老店，2006 年就开张了，已经积累了二三百名常客。上海这波疫情前，店里一个月能卖出 10 万元彩票。关了两个月，等于颗粒无收。体育局出台了“10 条”后，

她从专管员那里得知，每家网点一次性给补贴 3000 元以及每月补贴宽带费用 600 元，她觉得“这个政策还是挺给力的。”

此外，上半年销售的数字型彩票佣金还能多补 1%。“这对卖数字彩票多的网点还是比较有利的，但平时我们这里销售的彩票以竞猜型居多，所以能享受的补贴很有限。”

虽然两家店都是租用的私人商铺，但房东都比较通情达理，双方已经谈妥了租金的相应减免。“亭汇路这家店，我们房东说暂时减免半个月，另一家店是减一个月。”她的两家店目前现金流基本没有什么问题，但要恢复以前的盛况是很难了。她了解了一下，自己的现状算好的，一些新开的彩票店目前连支撑下去都很难。

朱婷婷已经不想什么时候才能追回损失了，她现在只想把店好好开下去。每天早中晚，她要在店里做三次消杀，就怕有个万一。“一定要当心再当心，好不容易重新开张了，千万不能因为防疫做得不到位再关掉。”

她和其他彩票店主聊，大家现在都等着 11 月份的卡塔尔世界杯，这是他们最大的盼头。

“先平稳地过渡到那时候，再等待满血复活。”

后记

上周三，龚磊等待了一周的灯泡终于寄到上海，他当天就找工人安装完毕。灯的费用外加人工的费用，让他又掏了 1 万多元。

两个多月后，看到足球场终于又灯光大亮，龚

磊心里很满足。

换一次灯，正常情况下可以维持两年。他希望，两年后自己还会像此刻一样站在这里，站在属于自己的球场中央。