

非洲“跑男”跑出产业链

选手得到奖金，经纪人从中受益，赛事规格得到提高

□大河报·大河客户端记者 王玮皓 实习生 王梅竹 文 记者 许俊文 摄影

核心提示 | 在各大马拉松赛场上，有一个“热门”现象——最终夺冠的选手，无不是一身精悍肌肉的非洲选手。通过跑马拉松致富，成为他们的梦想，而这背后则有一条少为人知的产业链。



扫描二维码，看视频解读，了解更多马拉松内容。



某次郑开马拉松赛上，非洲选手夺冠。

马拉松非洲“跑男”产业链：

- 1 不断“升级”的赛事，让主办方对竞技水平高的选手趋之若鹜，外籍选手尤其是非洲选手成为了“标配”。
- 2 运动员对于赛事的高额奖金也充满渴望。在各大马拉松赛场上，奖牌榜被非洲选手包揽，已经成为了常态。有选手一年在中国跑了14场马拉松。
- 3 经纪人的出现，帮助选手参赛。经纪公司不仅可以从选手的出场费上获利，还能从奖金中抽取一部分佣金。

1 赛事等级，催生外籍选手成为“标配”

随着马拉松赛事数量大幅增长，为了解决赛事同质化、凸显优势赛事，中国田径协会为马拉松赛事进行了认证，并进行等级划分。2017年，全国有200多场马拉松赛得到中国田径协会的认证，其中全国有25场金牌赛事，17场银牌赛事，49场铜牌赛事。随着郑开国际马拉松今年升级成为金牌赛事，这一数字还将增长。

同时，IAAF（国际田径联合会）也对马拉松赛事有一系列认证标准，分为金标、银标、铜标，目前国内已有7个赛事被评为金标。能够获得标牌，不仅是国际上对赛事专业程度的认可，也是一种殊荣，但赛事方要在选手服务、赛事宣传、市场开发等一系列考核中达标。

其中关键因素还有赛事邀请的国际优秀运动员的数量和质量，以金标赛事为例，对参赛优秀运动员的要求是男、女各至少要有来自5个不同国家和地区的选手参赛，选手在过去36个月内的成绩必须在2小时10分30秒（男）和2小时28分（女）以内。

在马拉松赛事不断“升级”的需求下，外籍选手成为了“标配”，这也造就了主办方对竞技水平高的非洲选手的趋之若鹜。

2 有选手一年在中国跑14场马拉松

与之相应的，运动员对于赛事的高额奖金也充满渴望。记者调查发现，国内各大马拉松赛事都设置了不菲的奖金，冠军的奖励从1万美元至2万美元不等，北京、厦门、兰州这些国际田联金标赛事的冠军奖金更是高达4万美元。河南省奖金最高的是郑开国际马拉松，今年男、女全程冠军均被来自肯尼亚的选手包揽，其中男子冠军拿到了1.2万美元的奖金，女子冠军因为跑进了组委会的最好成绩线，收获了2万美元。

在各大马拉松赛场上，奖牌榜被非洲选手包揽，已经成为了常态。而通过夺取奖金致富，成为了擅长跑步的非洲人的梦想。在郑开马拉松上夺冠的肯尼亚选手梅塞告诉记者，如果不跑马拉松，他的家庭年收入不超过1000美元，解决温饱问题都十分困难，而在郑开马拉松上夺冠，他拿到了1.2万美元的奖金，作为邀请选手，他还不用负担任何花费，除去各种税费和经纪人佣金之后，还能剩下好几千美元，足以顶上全家好几年的收入。

马拉松对于梅塞来说不仅是谋生工具，更是摆脱贫困的最佳途径，他曾一年之内在中国跑了14个马拉松赛事，北上广的赛事都没有缺席。梅塞说，在肯尼亚有很多人以马拉松为职业，他的哥哥也是马拉松运动员，当地有很多马拉松训练营，起码有超过1万名以跑步为生的专业运动员，他们在全世界范围内参赛，赚取奖金，近几年来中国的赛事猛增，来这里淘金成为了很多人的梦想。

曾在郑开马拉松上夺得亚军的选手切利莫告诉记者，跑马拉松赛事已经成为了他重要的经济来源，“我用奖金买了一些奶牛、羊，以及生活必需品，汽车和房子我从来不会考虑，钱都要留下来做生意”。切利莫说，他在老家有一个小农场，家中有6个兄弟姐妹，家庭经济负担很重，在中国参赛吃穿用度都要节省，各大赛事发的服装，他都要带回去给家人穿。虽然自己成绩不错，但并不是每次都能赚到奖金，主要还要看比赛当天的状态和发挥，不过中国马拉松赛事多，一个月的签证有效期内，他至少要参与四五场比赛。

3 优秀外籍运动员“供不应求”

由于非洲在接触外界信息上相对匮乏，很多有能力的运动员不知道应该上哪里比赛。这时候，帮助他们参赛的马拉松经纪人出现了。经纪公司不仅可以从选手的出场费上获利，还能从奖金中抽取一部分佣金，按照国际惯例，一般是15%。

昨日，记者联系到江苏一家为国内路跑赛事提供外籍职业运动员邀请的经纪公司。“去年我们调用了270名非洲运动员，在全国的马拉松赛事中全程冠军拿了50多个，半程冠军拿了40多个，今年马拉松赛事更多了，预计要调用300名以上的选手。”经理部先生告诉记者，进入4月份，国内赛事呈现井喷，4月29日当天，国内大概有30多场马拉松同时开赛，非洲选手基本上是供不应求。

请这些外籍选手来参赛，需要多少花费？邵经理说，如果从国外调集选手参赛的话，每人的往返机票成本就需要5000元，同时食宿费用也需要主办方承担，另外还有3个方面的浮动费用——选手的国籍、选手的水平、完赛成绩的要求。“对国籍数量的要求通常是为了体现比赛的多元化，邀请欧美选手的费用会高一些，如果对成绩有非常高的要求，这就需要找顶尖选手来参赛，出场费直接和成绩的高低挂钩。”邵经理说，目前一些国际大型马拉松赛事的奖金都高达数十万美元，国内相比之下低了很多，高水平运动员肯定会有所取舍，出场费就成了最大的吸引力。不过，如果是小型比赛，奖金比较低，也没有什么成绩要求的话，只需给每个选手补贴1000元的费用就够了。

北京一家路跑经纪公司的刘经理说，随着国内马拉松赛事的发展，经纪人行业逐渐规范起来，竞争也愈发激烈。“现在的行情越来越透明，有些赛事会直接找到非洲或者欧洲的长跑训练营，减少了中介环节，还有一些非洲选手自己转行当经纪人，而且一场比赛有很多家公司派选手参赛，各个公司之间存在竞争关系，很有可能一场比赛下来是赚不到奖金的。”他说。

4 提高赛事规格更要注重服务本地大众

非洲选手得到奖金，马拉松经纪人从中受益，赛事规格也有所提高。从这个马拉松产业链来看，是一个共赢的局面，但并不是所有的马拉松都会追求“国际范”，在去年1100场马拉松赛事中，中国田协认证的赛事还不到四分之一，很多民间赛事并没有特邀外籍选手参赛。

许昌国际马拉松即将开赛，组委会负责人张二雷告诉记者，由于赛事签下了两个半小时的电视直播，组委会希望从起跑撞线再到颁奖结束，要在直播时间内完成，因此他们计划特邀15名外籍高水平选手参赛。“在提高赛事水平的同时，我们还要考虑如何引导更多热爱运动的大众参与进来，全程冠军的奖金为2万元人民币，但为了鼓励河南籍选手参赛，在这个基础上追加了奖励，全程和半程马拉松河南籍选手前100名也将获得奖金，从150元到2000元不等。”他说。

目前，省内的路跑赛事不断涌现，张二雷也建议，对于很多刚刚起步的民间赛事，或是没有多少举办马拉松赛事经验的二三线城市来说，并非所有比赛都要去追求成绩，一些赛事要考虑是以旅游为主题，还是以娱乐、城市传播为主题去办赛，因此邀请外籍选手不应成为必选，保证赛事品质，把钱扎扎实实地花在赛事服务上才更加实在。