

文昌排球商业化路径：从资源禀赋到产业突围

文 | 崔祥钰

近年来,随着海南自贸港建设的推进,文昌排球的商业化探索初现雏形。海南“村VA”赛事自2023年创办以来,累计吸引现场观众超120万人次,创造旅游综合收入5亿元,全网曝光量突破13亿次,初步形成“文化+体育+旅游”的融合模式。然而,相较于职业化程度较高的足球、篮球项目,文昌排球的商业化仍处于起步阶段,尚未形成完善的赛事IP、商业赞助体系及衍生品开发机制,其历史文化积淀与体育产业发展的衔接仍需加强。

现实困境——文昌排球商业化发展的结构性短板

文昌作为中国排球之乡,拥有深厚的群众基础与历史积淀,但其商业化进程始终未能突破瓶颈。首要矛盾在于市场认知与资源价值的错位。尽管“村VA”赛事年参与群众近100万人次,但始终被视为区域性民俗活动,未能升级为具有全国影响力的体育IP。其次,产业链条存在结构性缺陷,上游缺乏系统性青训体系,中游赛事运营过度依赖于政府主导的公益模式,下游衍生品开发近乎空白,导致产业价值外流。更为严峻的是人才体系的断层,数据显示,文

昌注册在训青少年排球运动员仅80人,专业教练6人,职业化路径缺失使“群众热情高、专业水平低”的矛盾长期存在。这种“重赛事轻产业、重投入轻产出”的发展模式,严重制约了文昌排球从文化符号向经济引擎的转化。

域外镜鉴——体育商业化范式的多维参照系

构建“职业联赛+青训体系”的双轨模式。借鉴美国排球协会的“俱乐部+校园”培养体系,在职业层面,依托现有的排球传统学校组建半职业俱乐部,通过“主客场制”与全国省市球队联动,参照CBA商务

运营模式,开发冠名赞助、转播权分成等多元收入;在青训领域,借鉴巴西沙滩排球人才培养经验,将文昌海岸线开发为天然训练场,设立青少年排球夏令营,与中小学体育课程衔接,建设人才梯队。

打造“赛事IP+文旅融合”特色经济链。参考日本职业排球联赛将地方文化融入赛事运营的案例,深挖排球与地域文化的共生关系。联合广东省台山市、福建省漳州市等排球之乡共同策划“排球文化节”,将赛事安排与文昌东郊椰林、铜鼓岭等景区联动,联合星级度假酒店共同开发“观赛+度假”套餐产品。借鉴NBA主题公园模式,在排



7月12日晚,2025年“九九杯”海南(文昌)乡镇排球联赛第五周比赛在文昌铺前镇中心小学排球场进行,配套活动村宴热闹非凡。李天平/摄