

一个武二代的产业组合拳



曹安铭向外籍小学员传授击打要领。

岛城体育产业 样本调查 之四

□半岛全媒体记者 王悦

止戈为武。中华武学源远流长，历久弥新，但在当代中国，武学发展却面临着四大难题：武馆经营作坊化、小拳种濒危失传、武术竞赛数量偏少、武学传承重技击轻文化。在2014年10月20日国务院颁布的“46号文件”中提到2025年中国体育产业总产值目标为5万亿元，在蒸蒸日上的这两年里，武术产业的发展却是跌跌撞撞。指摘问题者众，钻研破解之道者寡。然而，岛城的精英武馆精准布局，以武馆为抓手，拓展农场经营、茶叶种植、服饰装备、职业培训、国学文化、校园武术等新的产业格局，另辟蹊径走出了一条竞技之外的产业路，将传统武学赋予了新的活力。

从一个学员到九家分馆

“刚刚接到了国家体育总局武术运动管理中心的调令，委任我出任中国国家泰拳队主教练并率队参加5月3日在白俄罗斯举行的世界泰拳锦标赛。”青岛精英散打俱乐部主教练曹安铭说。记者采访中了解到，首次以中国泰拳队主教练的身份带队出征亮相国际大赛之前，他还在山西晋中担任2017年武站世界功夫争霸赛裁判长，像这种“接力”般的工作状态，对于曹安铭来说已经习以为常。

年仅40岁有这般“功力”的人在全国也是为数不多，而他这个“武二代”曾经也饱受质疑。曹安铭的父亲是中国散打界的“一代宗师”曹茂恩，授徒30多年桃李满天下，他的弟子有国家散打队主教练翟寿涛，有中国首位“武状元”杨晓靖和大满贯运动员柳海龙，所教弟子

多人夺得过世界冠军，近百人获得全国冠军。曹茂恩是精英武馆的创始人，而如今扩展到9家分馆，最远的还开到了深圳，会员有1000余人。1983年精英武馆创建的目的，其实是师兄弟们学习切磋的基地，而精英二字来自曹茂恩“振兴民族精神，培养时代英雄”的理念，作为山东散打队的总教头，常年带队征战，对于武馆经营根本无暇顾及，随着他退居二线，他希望儿子能继承衣钵让自己钟爱的事业发扬光大。

这对于从小在父亲光环下长大的曹安铭可谓任重道远，在当时也遭受了冷遇。一些人眼中的“纨绔子弟”能接起重担吗？而现实是“武二代”不是“富二代”，没有白玉床供他安逸。“散打这项运动很小众，市场化低，我接手的时候，平时来训练的学员也就七八个。”曹安铭告诉记者，记得一个风和日丽的日子，就来了一个学员跟他学习，正好一位从外地开武校的师姐看到了这一幕，师姐的表情当时很讶异。“那个时候我也怀疑和动摇过，这样能坚持下去吗？”但是凭着不服输的劲儿，曹安铭相信口口相传，学院一定会多起来。就在曹安铭一筹莫展的时候，一个契机从天而降，2011年中联运动公园方面上门寻求合作，想让精英派教练开设课程联合办学，可是曹安铭等于是个“光杆司令”，面对机会他犹豫了。与他自小情同手足的师兄秦虎，给他打了一针强心剂，“我和师兄去了一个烧烤摊吃饭，他看我心事重重，我跟他说了当时的情况，师兄鼓励我不管怎么样都应该尝试，而且相信我的人品和能力，一定会成功！”曹安铭果断请师弟帮忙到中联运动公园开课，走出了扩展的第一步。

师兄弟们一起“搞事情”

秦虎是青岛精英散打俱乐部的总教练，他13岁就跟曹茂恩习武，不仅是散打锦标赛的冠军，还是一名成功的企业家，同时也是曹安铭重要的合作伙伴。记者来到的精英山东路馆，就是他曹安铭携手创办，两人将武术产业化、体教结合、文武兼修的理念融在经营之中。山东路馆有1000平方米，分散打和健身区域，健身对于会员是免费的。据了解，会员一年的会费是3000元，不计课时。记者了解到，山东路馆房子是秦虎的没有租金，降低了成本，否则加上水电费、教练工资，更新设备的费用，仅靠会员费收入，几乎不盈利。

“我是3月份从上海过来拜师学艺的，现在免费在馆里吃住。”学员姚坚祖籍是湖北，从小就爱好武术，也到湖南、深圳等地工作过，对曹安铭仰慕已久，今年终于下定决心来青跟随学习，曹安铭被他追求武学的精神所感动收他为徒，不论是学习和生活都不收任何费用。“‘精英’就像个大家庭，师兄们对我很照顾，我觉得很温暖。”

山东路馆的“大总管”名叫滕伟，2009年20岁的他进入“精英”学习后担任教练，如今他已经是国家级泰拳和综合格斗的双料裁判，每

年都有3~5次外出参与比赛的机会，还兼任中联“李沧”运动公园的教练，滕伟告诉记者：“我已经是山东馆的股东，旺季每月的收入也过万元。”他感恩师父对他的培养，从一个无名小辈发展成了“精英家族”的骨干。曹安铭表示，像主要的教练员，会以入股的形式鼓励，做私教是他们的另一部分收入。

太平路馆馆长程耀世是曹安铭的另一位师兄，二人有着20多年深厚的情谊，也是合作伙伴。太平路馆面积有1200平方米，能同时容纳200人训练。“我们目前有会员80人左右，还为学员家长免费开设了瑜伽课。”程耀世告诉记者，由于场馆是下嵌式结构，光通风的设施就花费12万，装修档次也在青岛数一数二，这里一个月的水电费就4000多元，加上教练的薪酬，仅仅靠会员费，短期内效益难显现。

目前青岛精英散打俱乐部已经有9家分馆，每个馆每年的毛收入不过百万。“从精英散打俱乐部的年卡费用也可以看出，我们重视武学的传承，我父亲说，‘取之于武、用之于武，不挣武术的钱。’”曹安铭说，师兄弟们对于武学的热爱深入骨髓，崇尚“武德”也是做人的标准，所以把“精英做大做强”是传承的表达，并非逐利而为。据了解，从1983年创立至今，精英武馆已经培训过上万人次。

精准布局打造产业链

产业化不是单纯的扩张。作为国家泰拳队主教练，泰拳国际级裁判山东第一人，曹安铭熟知熟会运动员餐饮的重要性，于是精英农场应运而生，他设法在莱阳包了几十亩地，培育无公害蔬菜专供运动员，曹茂恩有喝茶的喜好，曹安铭又想起到福建安溪种植茶叶，并进行加工，打造出功夫茗茶的品牌。运动员的服装和装备也是训练比赛必不可少的，他和合作伙伴在深圳的分馆墨泰精英俱乐部，注册了“墨泰精英服饰”，致力于创造一个全新的潮牌服饰。“这些是产业链上的环节，都是刚起步不久，相信未来将有巨大的潜力。”曹安铭信心满满地说，当你把任何一项产业根植于传统文化这个源泉中时，它的生产潜力就是无穷大的。SC精英青少年运动中心今年将在城阳建成，这里将不仅局限于教学武术，同时开展书法、舞蹈、国学、益智等课程。此外，一个青少年训练中心的项目现已铺开，据程耀世介绍，青训中心将达一万平方米，课程全面覆盖文体文艺、娱乐、餐饮、极限运动等，将打造一站式的青少年培训机构。在体育产业发展大潮助推下，武术产业中武术竞技备受瞩目，曹安铭和他的伙伴们深知其中规则，“赛事方面我们也曾经尝试过，而就岛城的市场情况而言，仍然没有准备好。”

武术产业非一朝一夕即可腾飞，需要“八仙过海各显神通”，要敢于摒弃小套路、老套路，在市场的狂风大浪中勇于出手，而且要“大打出手”。精英武馆显然就是这样的“急先锋”，找准了路数，定准了方位，成为武术顺应时代发展潮流、迅速完成产业化的典型样本。



武术进校园，精英武馆合伙人秦虎指导学生。