

费德勒“逆生长”登顶福布斯

谁能想到，费德勒第一次登顶福布斯世界体坛年度收入榜，竟是在他即将由38岁步入39岁这年呢？在2019年6月1日至2020年6月1日的这段统计周期里，费德勒的税前总收入高达1.06亿美元，成为首位登顶该榜单的网球运动员。其中，他通过参赛获得的奖金收入仅占630万美元，余下的1亿大蛋糕都是代言费和出场费。

费德勒能以“逆生长”的状态杀出重围，既是疫情环境下的“同行衬托”起到了一定作用，同时也得从他超乎常人的商业吸附力说起。

本版撰稿 本报记者 章丽倩

商业吸附力超C罗梅西总和

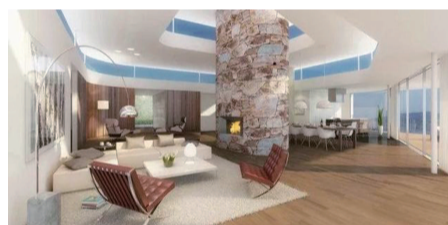
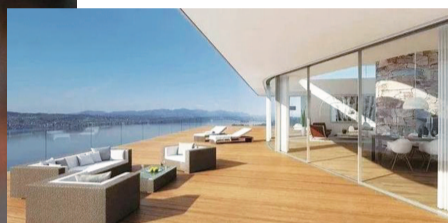
名次排行的关键时刻，因疫情引发的世界足坛降薪风潮着实拖了C罗（年收入1.05亿美元）和梅西（年收入1.04亿美元）的后腿。若非如此，最新这一期福布斯世界体坛年度收入榜的前两名还得是足坛大佬的囊中物。不过，仅以商业吸附力论，费德勒超过了C罗与梅西两位的总和，这点已经得到榜单的确认。

在C罗1.05亿美元的年收入中，有6000万美元是薪水和奖金，代言费和出场费占4500万美元。而在梅西1.04亿美元的年收入中，后一部分的占比更少，具体金额为3200万美元。实际上，C罗、梅西、内马尔三位足坛大佬的商业吸附力加一块儿，才刚以1.02亿美元可以压费德勒一头。

“他的品牌是原始开发的，这就是为什么那些有能力与他结盟的人都在踊跃开发的原因。”南加州大学马歇尔商学院的体育商业教授大卫·卡特如是分析道。在他看来，费德勒的代言组合在现役运动员中是无与伦比的，包括劳力士、奔驰、瑞士信贷银行、优衣库、利捷航空公务在内的13个品牌，它们以每年300万至3000万美元不等的价码，将自家品牌与这位20次大满贯男单冠军联系在一起。



福布斯世界体坛年度收入榜前五



费德勒在迪拜的别墅

“活”着的传奇再贵价也超值

44岁的高尔夫前世界第一泰格·伍兹与费德勒，自福布斯世界体坛年度收入榜于上世纪70年代末问世至今，他们是“唯二”仅靠商业合作收益就在一年里揽入1亿美元的现役运动员。

在因私生活丑闻而令自己的公众形象有所跌落前，伍兹曾12次登顶福布斯世界体坛年度收入榜。即便如今，这位高尔夫界仍在役的传奇球手也保持着“低奖金高商业收益”的状态。在过去一年里，伍兹通过比赛赚得奖金230万美元，比费德勒还少，但代言费和出场费却达到6000万美元。

一位在赛场上曾铸就辉煌、家庭关系稳定、个人形象正面且得到完备团队维护、状态常青仍未退役的运动员，他/她在品牌方的眼中具有多高的价值呢？

2018年，费德勒与合作长达20余年的耐克合约到期，转而牵手优衣库。后者开给他的合约待遇是，一签就是十年长约，每年3000万美元，10年共计3亿美元，合约的履行不会受到退役变数影响，且费德勒拥有“球鞋自由”（可以自由选择比赛时穿着的球鞋并拥有对球鞋的商业开发权）。当时，不少人都被优衣库的这份重注合约给惊呆了，毕竟无论怎么看，彼时之费德勒已在职业生涯的最尾声，从常理来说，如此长约并不“合理”。如今看来，这个日本品牌却是抓准了上车时机。

费纳排斥闭门办赛

当职业网球的巡回赛重启时，毫无疑问，重磅赛事会得到优先照顾。据美国媒体报道，美国网球协会正致力于将拥有ATP1000大师赛与WTA超五赛双重认证的辛辛那提赛，搬到纽约法拉盛公园，与四大满贯赛网球形成同场地、“背靠背”举办的局面。

美国网球协会的此一尝试，是为了减少球员与赛会工作人员在转场途中感染新冠肺炎病毒的风险。据了解，为了尽可能让赛事顺利举办，他们还在考虑为国际球员开通包机航线的可能。当然，与足球、F1等正努力让比赛恢复的项目一样，职业网球的各重启构想也是建立在“无观众办赛”的基础之上。

不过，球员们乐意以这种状态重启赛事吗？费德勒与纳达尔，这两位巨头已公开表示了对“无观众办赛”的排斥。“如果你问我是否喜欢闭门比赛，我的答案是‘不’。没有什么能取代观众的存在和观众所产生出的能量。”这是纳达尔的回答。费德勒的观点也是如此。“不想看到空场情况的出现。尽管我在没有球迷关注下比赛是没有问题的，可我还是希望巡回赛能回归正常。球场看台上至少有一三分之一或是坐满一半的观众，那才是正常比赛模式。”

对于这样的观点，已经有高排位球员站出来公开反对。“无论情况如何，能让比赛办起来总比什么都做不了要好。”女网排名世界第二的普利斯科娃说。

超常“财商”自我开发成范本

“RF”，这个灵感来自于费德勒姓名缩写的品牌，它的使用权已在今年3月正式回到费德勒手里。对瑞士天王来说，未来这又会是一笔稳定且被看好的生意。

当迈克尔·乔丹投出职业生涯最后一球后，其个人财富的累加并未因此按下慢进键。乔丹在球员时代只赚到9400万美元工资，大部分来自1996-1997和1997-1998赛季，但如今，他的身家已达到21亿美元，仍排在福布斯体坛人物历史财富榜的第一位。在“钱滚钱”的过程中，其名下的“飞人乔丹”品牌贡献良多。费德勒的“RF”能否追上甚至超过“飞人乔丹”

呢？这可以是未来十几年里的一个有趣话题。

实际上，费德勒及其背后团队的“财商”还不止于此。2013年，费德勒结束了与IMG体育经纪公司的长期合作，自立门户——他与自己的长期经纪人托尼·戈德西克于同年就创办了公司TEAM8，开始更自主地运作个人品牌与商业开发。目前，TEAM8的球员客户包括德尔波特罗、兹维列夫、16岁新星科科·高夫和纽约流浪者队守门员亨利·伦奎斯特。

创办于2017年的男子网坛团体对抗赛事拉沃尔杯，它就是费德勒与自家公司TEAM8推出的产品赛事，正因

为得到了瑞士天王的极力护航，这项年轻赛事才得以在ATP立足。

绝大部分时候，网球运动都是个人项目。当某几位球员的票房号召力足以呼风唤雨时，这一项目特性就更有利于表演赛的举办。去年11月，费德勒在拉丁美洲参加了五站巡回表演赛，这为他带去超过1500万美元的收入。其中，费德勒与兹维列夫在墨西哥城的那场表演赛，吸引到42517名现场观众，刷新了网球比赛的最高现场观战人数纪录。

费德勒是赛场上的巨头和传奇，而在赛场之外，同样如此。

德约组织小巡回赛 体验在家参赛的感觉

ATP与WTA巡回赛最早也要到8月才可能恢复比赛，但在重新开赛前，还有许多准备工作要去完成，比如新的赛程表和疫情环境下的参赛须知等。据西班牙《马卡报》爆料，ATP将于6月10日召开一次较大规模的视频会议，把赛季重启后的安排告知给球员们，并听取球员反馈。

在不少人看来，就算ATP果真在6月10日有了新的官宣，这效率也不算高。若赛季计划在8月初重启，拖到这时候再发布公告，留给球员恢复训练的时间也不算充裕。相比之下，倒

是一些“民间赛事”的应运而生更积极主动性。6月13日至7月5日，一项名为“Adria巡回赛”的赛事将在巴尔干地区启幕，第一站比赛的地点就在德约科维奇位于贝尔格莱德的私宅内。

“我的身体和状态很不错，所以很期待这项由自己组织的Adria巡回赛。”直到返回位于贝尔格莱德的家中，德约科维奇才对外透露，两个月前他与家人赴西班牙探望弟弟马尔科，结果在欧洲各国都拉响疫情警报后，他们一家不得不在当地滞留多时。“与

其他许多球员不同，（在那里）我几乎每天都能训练，因为我们住在一栋有网球场子的房子里。”

Adria巡回赛计划举办四站比赛，每站比赛都将有八名男球员参加，采用先小组赛再单轮淘汰的赛制。网坛名宿伊万尼塞维奇已确定将担任赛事总监，除发起人德约科维奇外，世界排名第三的蒂姆、排名第七的兹维列夫和排名第十九的迪米特洛夫都已确认参赛。

在计划举办的四站比赛中，除第一站会在德约家的红土球场内进行

外，此后三站将移师到巴尔干半岛的其他地区，其中就包括克罗地亚的海滨度假胜地扎达尔。

在被媒体问及是否邀请费德勒与纳达尔两位前来参赛时，德约表示他没考虑过费德勒，“因为他还在养伤”，至于纳达尔，德约则是出于疫情考虑，“没想让他来参赛”。另外需要提一点的是，西班牙网球协会也正在组织小巡回赛，如果比赛能办起来的话，那在ATP巡回赛重启前，纳达尔肯定更愿意留在祖国参赛热身。