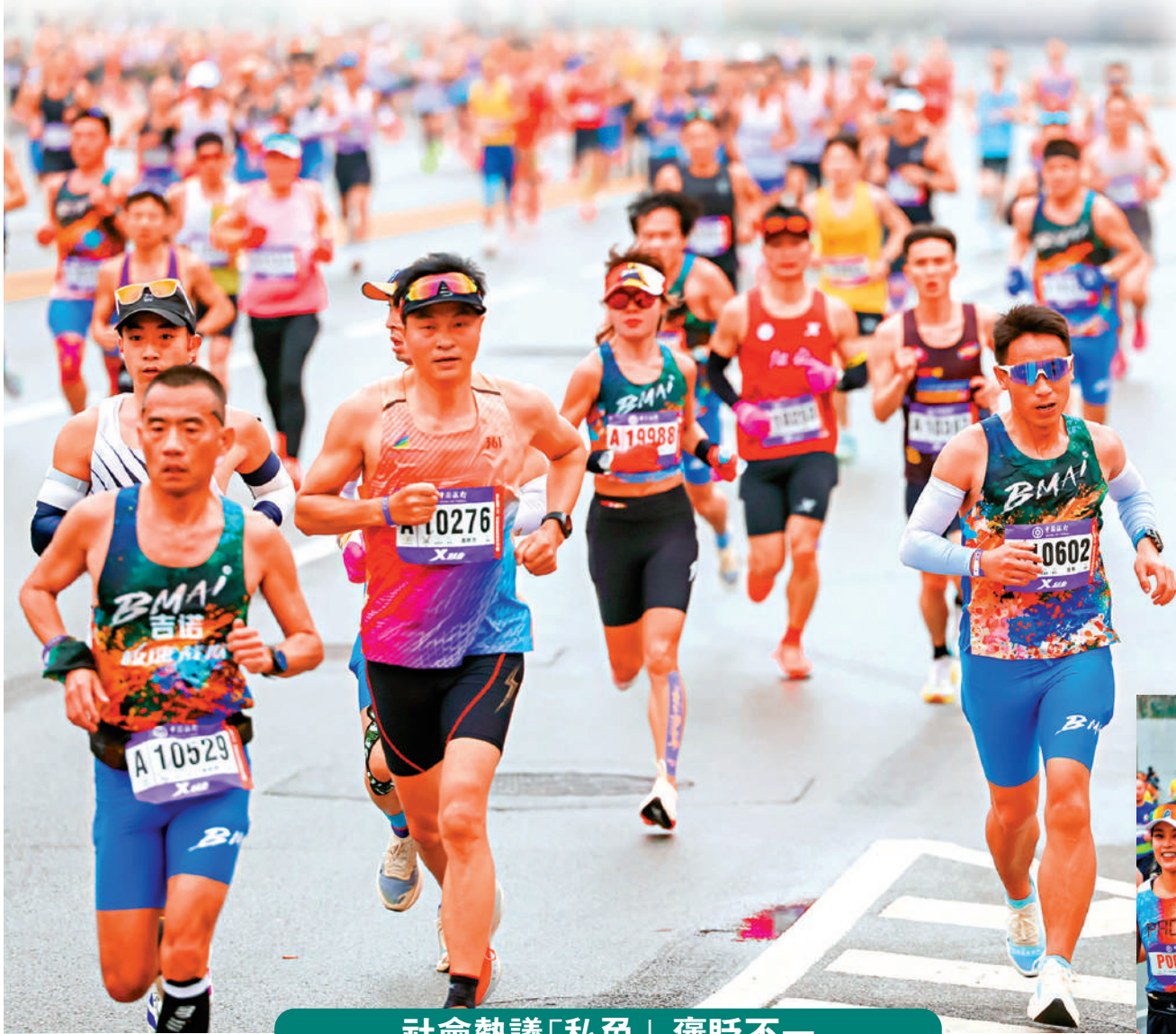


馬拉松催生新產業 職業「私兔」搶手

從跑圈互助到明碼標價 有償陪跑市場規模超億元



社會熱議「私兔」褒貶不一

【支持觀點】

- 優化動作，精準配速，有助個人成績提升與突破。
- 提供持續鼓勵，增強信心，突破心理障礙。
- 拍攝照片、視頻，留下珍貴比賽記憶，賽事體驗升級。
- 具備急救資質的私兔可提供基礎醫療救助，增強安全保障。
- 為資深跑者提供新的收入渠道，帶動馬拉松相關服務產業鏈發展。

【反對觀點】

- 外部助力，削弱馬拉松的挑戰意義。
- 部分人獲得專業支持，破壞賽事公平競爭。
- 一些「流氓兔」為僱主利益佔道、推搡其他選手，擾亂賽道秩序。
- 價格從數百到萬元不等，缺乏統一行業標準。
- 從跑友互助演變為商業交易，商業侵蝕，社交屬性異化。



焦點追蹤

「2026年第一場比賽，有想突破成績的，Follow me（跟我來）！」今年1月初，距離廈門馬拉松還有一周多時間，跑者小方在直播中公開一個「私兔」（私人配速員）預定名額，付費5000元（人民幣，下同）起步，可提供陪跑、賽時遞送補給和拍照等服務。作為跑圈「破三」大神（在全程42.195公里的馬拉松比賽中，能在三小時以內完賽），小方有償的「私兔」服務格外受歡迎，在深圳、廣州、三亞馬拉松等賽場，也都有人請他陪跑。

伴隨馬拉松賽事持續升溫，去年以來，「私兔」正從跑圈小眾互助行為演變為明碼標價的商業服務，從基礎陪跑到萬元級VIP套餐，開闢出馬拉松經濟的「新賽道」。行業人士估算，目前國內有償陪跑市場規模已超億元，且仍以每年20%以上的速度增長。

大公報記者 張帥

◀「私兔」正從跑圈小眾互助行為演變為明碼標價的商業服務，開闢出馬拉松經濟的「新賽道」。圖為2026年3月22日的武漢馬拉松現場。受訪者供圖



▲大型馬拉松賽事都會配官方配速員（又稱「兔子」），近年興起為個人服務的有償「私兔」。圖為今年武漢馬拉松「兔子」在帶跑。

馬拉松「私兔」服務興起

- 制定個性化訓練計劃
- 以穩定配速領跑，全程陪伴
- 指導跑者合理分配體力，遞送補給
- 攝影攝像，記錄比賽精彩瞬間特別是衝線時刻
- 進行心理建設，幫助跑者建立信心，調整比賽心態
- 抽筋等緊急情況處理，進行基礎醫療救助
- 賽後拉伸放鬆，運動恢復指導

大公報記者張帥整理

私兔賽道「捲起來」要求專業技能

市場需求

據悉，一些體育機構去年以來開始推出「私兔+訓練營」套餐，為跑者提供一站式備賽服務，運動相機、專業補給等產品也因「私兔」的推廣獲得更多市場需求。「私兔」經濟帶動馬拉松上下游產業發展，除了陪跑服務本身，賽前訓練、運動裝備、康復理療、影像服務等相關領域都因此受益。



隨著陪跑生意興起，「私兔」賽道也開始捲起來。目前，社交平台上能搜索到的提供「私兔」服務的「賣家」數量相比半年前明顯增加，為了吸客，部分職業「私兔」去年上半年陪跑一場能拿到四、五千元報酬，今年則將起步價下調到1999元。

北京運動教練龍立華（圓圖）介紹，「私兔」首先成績要足夠好，才能有餘力控制配速、提供服務，其次要懂

專業知識，包括運動生理學、急救技能等，擁有這些技能的「私兔」更受歡迎。

在馬拉松熱潮下，被商業化的不止「私兔」。據媒體報道，「急救跑者資質」正在演化成業餘跑者的「入場通行證」，上海某社會救援機構推出的「急救跑者定製班」，參加急救培訓收費1000元，承諾「包過考核、優先成為馬拉松賽事急救跑者資格」。

大公報記者張帥

與普通參賽者輕裝上陣不同，小方每次「跑馬」都要帶一個越野包，裏面不僅裝自己的手機、充電寶、紙巾，還塞滿為「老闆」準備的創可貼與能量膠、鹽丸等補給。「老闆」，是小方這樣的職業「私兔」對花錢「僱用」他們的人的行內稱呼，該群體在生活中大多具備一定經濟基礎，願意為馬拉松賽場上的專業服務付費。

提供多元服務 提升比賽成績

接單後，「私兔」會至少提前一周評估跑者的身體狀態，進行訓練指導，協商制定比賽方案。比賽時，他們不僅要關注配速，遇到上坡提醒調整步幅，有風時主動領跑破風，有的還要化身攝影師，拍攝賽道風景與起跑、衝刺等重要節點的視頻素材。而且，私兔還得有鼓舞精神，在跑者瀕臨崩潰時及時給予鼓勵，充當他們的心理教練。

「經驗和專業性直接決定跑者能否取得更好成績，有一些優質「私兔」，幫助跑者全馬至少PB五分鐘。」北京運動教練龍立華對大公報記者指出，不管是為提升成績還是享受比賽，馬拉松有償「私兔」確實存在實際需求，高水平且有責任心的「私兔」會很受歡迎。

龍立華介紹，馬拉松「陪跑」生意興起不久，目前費用範圍差異極大，從百元到千元人民幣不等，還有一些萬元級的VIP套餐，多是雙方自主協商。

大公報記者張帥，目前「私兔」服務定價主要取決於賽事級別、服務內容和「私兔」資質等因素，一些大型馬拉松賽事如北馬、上馬，因競爭激烈、賽道複雜，服務費普遍比普通賽事高出三成以上；包含賽前訓練、跟拍、康復等增值服務的套餐，價格是基礎陪跑的兩到三倍；而擁有馬拉松國家二級以上運動員證書、多次擔任「官兔」經驗的資深「私兔」更受歡迎。

「找「私兔」不是找個陪跑的，相當於一次性配齊了教練、配速員、安全員、攝影師和康復師。」上海職業「私兔」張揚對媒體透露，他的收費標準穩定在每場6000元左右，除了「私兔」服務，他還會幫助客戶進行運動恢復，每個月收入平均能有2萬左右。而在馬拉松「旺季」，每個周末幾乎都能被預訂出去，月入4萬多元，超過不少普通白領的月薪。

賽事引發商業化 與體育精神「碰撞」

理性看待

今年1月11日廈門馬拉松賽，有五百多萬粉絲的知名跑者王連正作為女選手周昊的「私兔」，連續多次為其遞送飲用水，全程未讓周昊自行進站補給，助其以2小時41分14秒獲國內女子第八名。廈馬組委會依據世界田聯規則認定屬「不公平幫助」，取消了周昊的成績及3000元獎金。

一些人認為，在馬拉松的賽程中「私兔」就像是鼓勵打氣、傳授技巧的夥伴，減輕疲憊與孤獨。而反對者則認為，「私兔」的存在破壞了馬拉松賽事的公平性，破壞了體育賽事公平競爭的本質。杭州跑者老范有着十年馬拉松參賽經驗，他說身邊多數跑友仍堅持朋友間的無償互助。在老跑者看來，馬拉松本質上是自我挑戰的運動，比拼的是個人實力和意志力，如果有人靠花錢請人帶跑、遞補給來提升成績，這對那些獨自訓練、獨自參賽的跑者來說不公平。甚至，隨着有償陪跑的普及，馬拉松會逐漸淪為「金錢遊戲」，背離體育精神。

重視安全完賽 跳出「唯成績論」

「偶爾遞杯水、拿支能量膠，保證配速穩定幫跑者出成績，我覺得無可厚非。」北京運動教練龍立華認為，花錢請「私兔」和請健身教練、營養師一樣，都是為了提升運動體驗，值得肯定。但要遵守賽事的競賽規程，而且明確私兔只是臨時「催化劑」，安全、快樂、無傷奔跑，才是長久之道。跑者應理性看待「私兔」的作用，再好的陪跑員也不能替代自身的訓練，最終成績還是靠自己的積累。

追求成績突破，是一些跑者請「私兔」的主要目的。而從追求成績到重視安全完賽，跑者毛大慶的心態轉變給諸多跑者帶來

啟示。「對我來說跑步是愛好和習慣，也是觀察城市的方式，沒必要拚死拚活衝成績。好多傷害來自「快」，我更希望維持好狀態，跑到七八十歲還能跑，讓跑步可持續。狀態好、天氣合適時稍微努力衝個好成績就行，不用有執念。」他說。

大公報記者張帥

華結合自己的經驗建議，跑者請「私兔」時可以核實一下其資質，「像面試一樣全面考察你的私兔候選人」，比如是否具備中國田協認證的賽事成績，有無相關急救跑者證書，對於可能的突發情況有無預案，或者進行一次拉練，測試彼此的配合默契度和節奏感。而防止違約扯皮，雙方最好事先簽訂書面協議，明確服務內容、費用、風險和責任。

大公報記者張帥



◀優質的「私兔」能夠幫助跑者實現PB（個人最好成績）。大公報記者張帥攝

馬拉松服務更細分 源於跑者需求

打開抖音、小紅書等社交平台，搜索「馬拉松私兔」，各類服務報價與套餐明碼標價，一些有多年經驗且成績不錯的跑者甚至辭去本職工作，開始專門做「私兔」。行業人士估算，目前國內有償陪跑市場規模已超億元，且仍以每年20%以上的速度增長。

是誰在購買「私兔」服務？「一種主要是有進階需求的，比如執著於『破三』，卡在三小時幾分鐘遲遲突破不了，需要『私兔』陪跑幫忙；另一種是新參加馬拉松的，沒跑過『首馬』心裏沒底，重視比賽想找人帶跑；還有就是需要拍照、攝像和賽後恢復的。」知名企業家、有兩百多場「跑馬」經驗的毛大慶向大公報記者表示。

在毛大慶看來，出現「私兔」是自然的市場行為，有需求就會有人提供服務，中國的馬拉松市場還有很大空間，帶動相關細分服務興起是必然趨勢。北京馬拉松協會會長趙福明也指出，「私兔」的出現源於跑者對專業服務的需求，體現了賽事經濟越發多元和的成熟趨勢。從長遠看，個人願意為馬拉松服務類消費買單，對產業發展是積極信號。不過，不同跑者的參賽目標本應有所區分，大眾跑者更應跳出「唯成績論」，馬拉松的魅力遠不止於追逐成績。

出現「流氓兔」市場亟需建統一標準

專家解讀

當前，「私兔」的水平尚參差不齊，合肥馬拉松曾出現「流氓兔」事件，某「私兔」為保護僱主強行阻擋其他選手，引發群體投訴。北京馬拉松協會會長趙福明對媒體指出，若「私兔」未經授權冒充配速員，演變為「流氓兔」，極有可能擾亂賽事秩序，甚至引發安全風險。

上海體育學院副教授陳國強也指出，針對

「私兔」市場的規範管理比較難。首先，「私兔」服務多為口頭約定，賽事成績、配速服務如何都沒有統一標準，定價和服務質量難以鑒定；其次，各大賽事組委會、運營商等機構現在都沒有明確的「私兔」管理模式，賽場上很難區分哪些人群為「私兔」。

陳國強認為，可以制定相關規則，比如建立「私兔」認證機制，定期接受培訓考核，明確資質標準和服務邊界。

作為擁有十幾年跑馬經驗的跑者，龍立

華結合自己的經驗建議，跑者請「私兔」時可以核實一下其資質，「像面試一樣全面考察你的私兔候選人」，比如是否具備中國田協認證的賽事成績，有無相關急救跑者證書，對於可能的突發情況有無預案，或者進行一次拉練，測試彼此的配合默契度和節奏感。而防止違約扯皮，雙方最好事先簽訂書面協議，明確服務內容、費用、風險和責任。

大公報記者張帥