



### 西安体育学院学报

2001年 第4期

#### 体育人文社会学

文章编号: 10012747 X(2001) 0420013204 文献标识码: A 中图分类号: G80205

#### 开发西北体育健身产业的对策研究

蔡 军<sup>1</sup>, 周 锋<sup>1</sup>, 李佳蔚<sup>1</sup>, 周庆华<sup>2</sup>, 冯建平<sup>3</sup>, 权钊锋<sup>1</sup>, 王秋蓉<sup>1</sup>, 倪 敏<sup>4</sup>

1 西安体育学院, 西安710068; 2 陕西电视大学, 西安710068 3 青海省体育局, 西宁810000; 4 西安铁一中, 西安710065;

**摘 要:** 运用社会调查法、文献资料和实证分析法对目前西北体育健身产业的开发现状做出分析研究。笔者基于对政府主管部门和经营单位发展中的实际问题, 做出探索性的对策研究, 即顺应世界体育产业化、社会化、专业化潮流, 增强现代体育意识; 树立“市场为导向, 竞争为机制, 创新为目标”的积极发展策略; 发展区域性体育健身产业战略, 开拓具有西北民族特色的产业领域

**关键词:** 西北地区; 体育健身; 现状分析; 对策研究

#### The Strategies for Developing Sports Fitness Industry in Northwestern China

CAI Jun, ZHOU Feng, LI Jia-Wei

Xi' An Physical Education Institute, Xi' An, 710068, China

**Absrtact:** Based On Public Survey, Document And Demonstration, The Research Was Made On The Present Status Of Developing Sports Fitness Industry In Northwestern China. According To Social Investigation About Sports Fitness Market, The Author Analyse And Put For2 Ward Proper Strategic From Centralizегuidance Economy And Micro2innovative Economy. The Research Aim At The Actual Developing Matter Of Government And Individuals, And Then, Explores The Way Of Resolving It. Firstly, Going With The Tide Of Industrialization、Socialization And Specialization In The World Sports, And Enhancing The Idea Of Modern Sports. Secondly, Setting Up The Positive De2 velopment Strategies, Which Is " The Market Act As Orientation、The Competition Act As Mechansm、The Innovation Act As Target". Thirdly, Developing The Territorial Strategies Of Sports Fitness Industry, And Exploiting The New Domain With Northwestern Minority Character.

**Key Words:** Northwest Area; Sports Fitness; Researching Present Status

[\(文章全文 PDF\)](#)

收稿日期: 2001-04-24 修回日期: 2001年

基金项目: 2000 年国家体育总局社科基金项目(批号226SS0002)

作者简介: 蔡 军(19552), 女, 江苏金湖人, 西安体育学院教授, 研究体育产业经营方向。

版权所有 《西安体育学院学报》编辑部

主管单位: 陕西省体育局 主办单位: 西安体育学院 通信地址: 西安市含光北路65号 邮政编码: 710068

电话号码: 029-88409449 传真号码: 029-88409515 电子信箱: xtxb0xaipe.edu.cn 投稿网址: www.xaty.cb.cnk.net 网络地址: xaty.chinajournal.net.cn