



中国人的奥运记忆

国际影像制作与转播也将为东京奥运会贡献超过3亿美元收入。

而电视转播费用主要分给国际奥委会，如果奥运取消，它依赖的电视转播费将全部归零，甚至可能面临巨额违约官司。因此，巨额转播费也被认为是国际奥委会坚持举办奥运会的重要原因。现在，尽管电视转播费用的大头被国际奥组委拿走，但奥运会终究是办了起来，转播费也能落袋为安了。有媒体估计，东京奥运会面向全球的转播费总计约合27亿美元。

不管怎么算，这些有形的收入都无法抵消奥运会各种巨大的开支。难怪关西大学名誉教授宫本胜浩此前测算，如果东京奥运会以空场形式举办，那么经济损失将超过2.4万亿日元，约合人民币1420亿元，而其他的无形损失更是难以用经济数字来衡量。

奥运生意经

奥运会作为全球最具影响力的体育盛会，与东道国的国家经济发展有着密切关系，往往能够推动一个国家或地区的经济腾飞，因此，奥运经济已经成为近30年世界经济发展中的一种独特的经济现象。

作为一个非常“烧钱”的盛会，奥运会需要主办国投入巨大的资源和社会经济成本，无论是建设奥运会标准的一大批场馆和大型的奥运村，还是配套的基础设施建设以及一大批宣传费用，都是一般城市经受不了的“高消费”。实际上，前22届奥运会都是由政府承办的“吞金盛会”，由于花费巨大，所有承办国都是亏损的。

统计数据显示，1972年，慕尼黑花了10亿美元；1976年，蒙特利尔花了20多亿美元；1980年，莫斯科竟花了90多亿美元。其中，最引人注目的是1976年蒙特利尔奥运会，当届奥运会出现了10多亿美元的巨额亏空，15天的奥运会使蒙特利尔负债长达30年，被称为“蒙特利尔陷阱”。

奥运会从各国炫耀实力的利器，变成了谁办谁亏的冤大头。曾一度成为“亏本”代名词的奥运会，成为了几乎没有国家愿意接手的“烫手山芋”。

事情的转折发生在1984年的第23届洛杉矶奥运会，也就是许海峰为中国夺得首枚奥运金牌的那一届。

当时美国总统还宣布，洛杉矶奥运会的钱美国政府肯定不出，谁办谁出（当时美国经济不行），但是洛杉矶市政府表示要对老百姓收税办奥运，大部分人投票反对，当时的国际奥委会主席萨马兰奇决定，抛弃以往的传统，让私人来负责奥运会的运作。

正是这一破天荒的决定让奥运会起死回生，当时国际奥委会将洛杉矶奥运会的运营权交给了年仅42岁的商业天才尤布罗斯，当时尤布罗斯的主要计划是要为奥运会集资5亿美元，这一巨额的集资计划之外他还要靠这届奥运会大赚一笔。

他计划用电视转播权、门票收入和商业性赞助来实现奥运会的逆袭，但是在这之前并非没有过尝试的先例，不过这三项收入从来没有超过7500万美元，不过尤布罗斯早就看出了其中的端倪，他认为之所以奥运会不赚钱，并不是奥运会缺乏盈利的能力，而是有很多公司占了奥运会的便宜。

于是尤布罗斯采用了竞价的方式，谁出钱多就把某项商业权利给谁，他先把参与入围的公司数量降低到30个，然后规定“每个行业里只留最大的一家赞助公司为奥运会指定产品”。这就成功地搞出了一个独家赞助的概念。

以奥运会饮料为例，当时前来竞争奥运会饮料赞助商的有可口可乐、百事可乐、七喜等公司，结果可口可乐公司凭借着强大的经济实力，最终以1260万美元的巨款成交。成为独家赞助商的可口可乐公司，成功把可口可乐推广到了全世界的绝大多数国家。

与此类似，电视转播权被ABC公司获得，为此他们付出了2.25亿美元的天价，这在当时简直不可想象，奥运会结束之后，花了5亿美元的奥运会运营方还血赚了2.5亿美元，这简直让全世界震惊。

打那以后，原本都是“赔本赚吆喝”的奥运会迸发出一种“镶金边儿的日子变成钱”的超能力。于是，“奥运经济”这个概念出现了。

一份权威报告表明，1984年洛杉矶奥运会为南加利福尼亚地区带来了32.9亿美元的收入；1992年巴塞罗那奥运会给加泰罗尼亚地区带来了260.48亿美元的经济效益；1996年亚特兰大奥运会为佐治亚州带来了51亿美元的总效益；2000年悉尼奥运会给澳大利亚和新南威尔士州带来了63亿美元的收入。2008年北京奥运会的收支结余也超过了10亿元人民币。

随着奥运会的开销越来越大，奥运经济也不再是包赚不赔的好生意。一旦操作不慎，就有可能出现巨额亏损，成为举办国的经济黑洞。相关机构发布的奥运会实际成本显示，自1996年以来，无论是夏季奥运会还是冬季奥运会，成本都比预算高，预算超支几乎成为一种常态。

历史上，举办奥运会亏损最惨的，莫过于2004年希腊举办的雅典奥运会。总投入100亿美元，收入仅19亿美元。希腊经济因此一落千丈，欠下数百亿美元外债，整整花了10年才还清