

伦敦奥运“钱景”堪忧

伦敦奥运会如期开幕,这场四年一度的顶级体育盛会吸引了全世界的目光,而国际金融危机爆发后第一次奥运盛会的财务状况也格外引人关注。

在欧债危机中英国难以独善其身,虽然伦敦奥运会号称从简,但预算还是从2005年的23.7亿英镑飙升至2007年的93亿英镑。对于伦敦而言,这届奥运会到底是填不平的“窟窿”,还是危机中的“摇钱树”?

130亿英镑收益预期

对于伦敦奥运会可能带来的收益,一直是各界热议的焦点。而比起其它G7国家,英国企业的热情要高得多,有61%的英国企业主认为大型体育赛事对于吸引投资来说非常重要。事实上,英国政府预期伦敦奥运会将在接下来的四年里带来130亿英镑的经济效益,其中60亿英镑将来自外资直接投资。

根据致同会计师事务所2012《国际商业问卷调查报告》最新调查结果,来自新兴市场国家的企业对举办大型体育赛事为英国吸引投资的能力最为看重,与之相比,发达国家企业则显示出较低的热情,显示出发达国家仍需要尽可能挖掘赛事带来的经济机遇,赢得企业的更多支持。

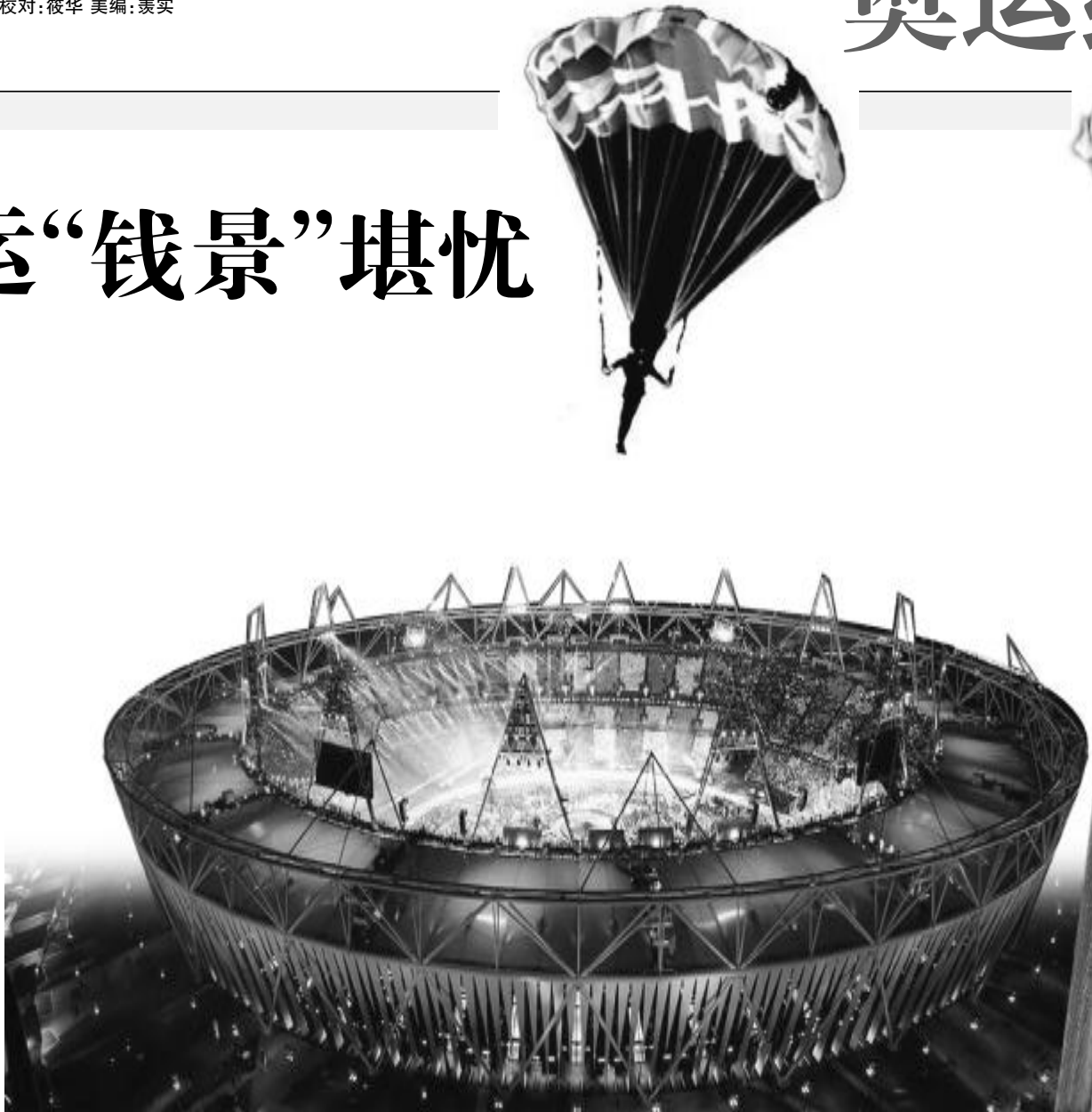
Grant Thornton International(致同国际)英国首席经济师 Stephen Gifford 表示,“众所周知的是大型赛事的东道主能够凭借主场优势获得更多比赛奖牌,但我们的调查同时显示赛事的举办还可以给东道主带来额外的投资。”

Stephen 解释说,发达经济体往往已经拥有可以承办大型赛事的场地、交通和技术设施。所以比起像中国和巴西这样的新兴经济体,需要投在基础设施新建工程上的资金要有限的多。

Stephen 补充道:“在赢得大型国际体育赛事主办权的各因素中,很重要的一点是说服公众和企业相信赛事带来的收益将会远远超过可见成本。我们的研究表明比起新兴市场国家,发达国家需要做出更多努力,以事实说服公众和企业。可再生利益的创造和赛事所带来的遗留影响向来是发达国家在这方面遇到的较为显著的障碍,伦敦奥组委关于此已经做了大量工作。与其他同等国家相比,你不得不承认英国已经将相关信息很好地传递给了企业。”

费用超支近4倍

有英国媒体2012年初调查指出,伦敦奥运会的最终花费可能超过120亿英镑,更有甚者认为伦敦奥运会开



王利博制图

支将超过200亿英镑。但英国官方表示,奥运会总开支不仅没有超过93亿英镑,还将会省下5亿英镑。

2005年伦敦申请奥运会时,其提出的预算为23.7亿英镑,这也是同批申请城市中报价最高的。可能正应了中国的那句老话,当家才知柴米贵,开工仅2年之后,预算就被提升到93亿英镑,增加了近4倍。

奥运会的收入主要包括赞助、转播权收入、门票以及奥运许可费,这些收入在国际奥委会、奥组委、各国奥委会和国际单项体育组织间分成,其中奥组委将获得收入中的大部分。

根据国际奥委会(IOC)公布的数据,转播权收入和赞助占到奥运会收入的92%,门票收入仅占5%,奥运许可费用只有3%。

其中,奥运转播权收入从1992年的6.36亿美元增至2008年的17.39亿美元。按照这样的发展趋势,伦敦奥运会的转播权收入很有可能再创新高。

在赞助中, TOP 伙伴的赞助也是逐年递增,2009年到2012年间11名TOP 伙伴共赞助9.57亿美元,与24年前相比增长了近10倍。

真正具有决定意义的是本国企业的赞助。2000年悉尼奥运会收到93家本土企业4.92亿美元的赞助,2008年北京奥运会的本土赞助商虽然只有

51家,赞助总额却高达12.18亿美元。

目前有媒体计算认为,伦敦奥运会的亏损可能高达10亿英镑。对此第四届全国体育大会组委会技术总督导刘清早教授指出,这是将可长期使用的基础设施费用一次性算入奥运经费所致。如果仅考虑运行费用,那么现代奥运会基本是谁承办谁赚钱。

对英国经济提振有限

尽管英国首相卡梅隆一再表示,今后四年奥运会能为英国带来经济增长,但多数经济学家对此持保留态度。卡梅隆的账本中,把城市基础设施建设也计算在内。

伦敦经过多年发展,早已过了建设高峰期,因此基础设施建设对城市经济的拉动效果,值得观察。以伦敦交通为例,市中心交通早已满负荷,甚至要收取拥堵费,加上城市缺少发展土地,且相关规划早已确定,并不因为奥运会的举办而有所改变。因此,普通市民很难对交通发展有正面的评价。

伦敦奥组委首席执行官保罗·代顿也表示,伦敦奥运会的目标是收支平衡,并没有指望从中赚钱。

汤森路透近期发布的一份调查显示,绝大多数接受调查的分析师认为,2012年伦敦奥运会预计不会给步履蹒跚的英国经济带来重大长期利好,

但可能产生短暂提振作用。

高盛预计,这场盛会将帮助英国第三季度的GDP增加0.3或者0.4个百分点。不过,由于伦敦已经是一个著名城市,因此靠奥运会给其带来收益的空间将是有限的。

截至2012年第一季度,英国GDP已连续两个季度下降,失业率达到8.1%,欧债危机对英国的出口和商业信心形成沉重压力,英国人期待将奥运会打造成经济“强心针”。

穆迪预测英国的GDP已受到奥运会基础设施开支的影响,但好处很可能只是短期的,奥运会不太可能为英国经济提供实质性帮助。

不过,英国央行—英格兰银行近期在分析经济前景时,将伦敦奥运会列为利好因素,认为这一体育盛会将对英国第三季度经济有略微的积极影响。

英格兰银行首席经济学家戴尔认为,总的来说,计算出奥运会将如何影响经济增长是非常困难的,但是可以预测第三季度经济会有所增长。因为第二季度女王登基纪念活动高潮过去之后的经济反弹和奥运会双重因素共同作用,GDP会有0.5%的增长。但第四季度经济增长会回复到正常水平,也就是增长乏力的阶段。

(摘自新华网、中国网、新民网、中国企业网)

英国欲借奥运吸引中国投资

英国首相卡梅隆决定在奥运会期间举行一场全球投资会议和17场全球商业峰会,并且由英国贸易和投资部门专门成立大英商业使团来操作这一系列活动,计划签署价值10亿英镑(约合15亿美元)的合同和项目。

当然,英国人不会忘记来自中国的商机,依托伦敦工商总会成立的中国工商协会在近日刚刚举行了一次酒会,希望联系在英的中国商业机构。而英国金融和制造业中心之一的利兹,则希望通过奥运会推进和中国的经贸关系,该市在5月还举办了一场名为“和中国做生意”的活动。

争取中国企业

根据《卫报》记者 Shiv Malik 从英国政府获得的信息,伦敦奥运期间的上述投资会议和17场商业峰会以及其他相关活动将为英国本土公司创造大约10亿英镑的销售业绩。这些峰会以及未来的奥运后续相关商业活动激发的私人机构和投资,将创造大约60亿英镑的直接海外投资。

此外,这期可英国预期国际旅客将显著增长,这将带来23亿英镑的经济利益。

英国政府竭力想要把奥运的影响辐射到整个英国,而不仅是惠及伦敦地区。

据英国广播公司(BBC)英伦网报道,英格兰中部的利兹希望借为中国奥运健儿提供赛前培训基地之机,全面推进这一地区和中国经贸关系,在今年5月份,利兹这个除伦敦以外英国最大的金融、商贸和服务业中心,举办了一次“利兹金色商季——和中国做生意”的活动启动仪式。

利兹都会大学商学院教授舒特表示,陷入五年低速发展的英国和准备新五年高速增长(“十二五”规划)的中国一定可以找到互补的新商机。

来自伦敦的一位专栏作者认为,“我们需要重新看待中国,看待中国企业,因为我开始相信,这些普通的中国人和那些明星运动员一样值得尊敬,因为他们开始从生活中找到更多的闪光点,开始享受生命的意义。”

税收优惠政策

英国驻华大使吴思田表示,最近,中国民营企业家这个群体吸引了他,同时也吸引了首相在内的英国政界人士。他对中国的“调结构转变经济增长方式”领悟深刻,相信这个转变的过程正是英国企业的希望。而从上一届北京奥运会开始,英国投资贸易总署对英投资中国区总监大卫的工作就与中国联系到了一起,他要为中国企业提供免费咨询,安排企业赴英国考察,他深信中国企业会通过奥运会进一步认识英国。

“在全球投资吸引力方面,英国可能做得比美国还高,我们吸引了非常多的中国企业,包括来自上海大众、中国长安的投资,他们在英国建立自己的研发中心。而在零售业方面,我们也看到波司登羽绒服在英国开专卖店,这是一个非常大的开店计划。同样的,在中国商务日这一天,依文服饰公司将举办服装秀。另外,阿里巴巴欧洲总部设在伦敦,非常多的银行都在英国设立了分行。”庞维表示。

2012年初,英国将企业增值税税率恢复到全球金融危机前的20%,这引起了不少投资企业的关注。

庞维表示,实际上对于投资者而言主要是两个关键的税种,一个是企业税,针对企业利润的所得税,英国24%的企业所得税税率在G7国家中是最低的,在整个欧洲也是最低的。另一个主要税种被称为员工社会保险税,在英国由雇主支付的社会保险税的最高额度不到工资的30%,这在欧洲是非常有竞争力的。

(摘自《每日经济新闻》、《经济观察报》)

纵深

英国寄望后奥运经济

债务危机阴云持续笼罩在欧洲的上空,受其所累各国的经济形势令人堪忧,万般无奈,无论是奥运主办国英国还是各欧洲参赛国均忍痛一再削减比赛经费。对于此次举办奥运会,英国首相卡梅隆则寄望“2012年之后,奥运会能留下一份厚重的遗产”:不仅复兴伦敦东区,也推动英国经济走向繁荣。

英国“精打细算”办奥运

相比前两次,2005年伦敦申奥成功时正是“最好的年代”,英国人本以为这一回将放开手脚、大展宏图,哪想到三年后全球爆发金融危机,欧洲陷入主权债务危机困境,与欧洲大陆唇齿相依的英国经济在奥运开幕前夕也陷入“二次衰退”。英国《经济学人》杂志报道,受国内信贷紧缩、信心低迷和欧元区债务危机影响,未来经济增长仍将十分缓慢,预测从之前的0.8%降至0.2%,成为2012年经济前景最为悲观的国家之一。为保证低成本融资,英国政府实施紧缩政策,开始了艰难的减赤过程。

因此,这注定是一次“节约”的奥运。伦敦奥组委强调“少花钱,多办事”,将英国人的实用主义应用到奥运上。但即使是处处精打细算,最终的预算还是远超出申奥时提出的计划。

组委会只好殚精竭虑进行“节流”,在场馆建设方面能省则省。在新建场馆中,只有7个为永久场馆,其余的临时场馆将在奥运会结束后拆除,所用建材和其他设备将在其他地方重新使用。“而奥运火炬传递也大规模缩水,从过去全球范围的传递压缩到希腊、英国及爱尔兰,火

炬手人数也大大缩减。”

不过,尽管能从场馆建设的一砖一瓦中省下点钱,但安保却像个无底洞,不论投入多少也不嫌多。2007年英国制定的奥运安保政府预算为6亿英镑,2010年新联合政府上台后,将奥运安保预算压缩至4.75亿英镑。但这一数字在几个月后就再度膨胀,去年底伦敦奥组委得到政府新增2.8亿英镑拨款,用于各赛场查验提包、安装栅栏以及进行场馆周边搜查等。然而,7.55亿英镑还是远远不够安保支出。光是安保演习,就需要协调警察、消防、救护等应急部门以及其他机构举行至少10次之多。

据英国《每日电讯报》报道,负责伦敦奥运会事务的英国政府内阁大臣说:“如果早预料到现在经济低迷的情况,我确信肯定会有人反对将大量公共开支投入到像奥运会这样的工程中。”

“75%的投资都是对未来的投资”

“75%的钱都会投资在赛后会继续产生经济效益的项目上,比如说奥运村在赛事结束后会变成居民区,有一些场馆会继续保留下来作为当地社区的运动设施,还有一些会拆除,但材料会重复再利用。”英国驻华大使吴思田说,“可以说75%的投资都是对未来的投资,其中重要的一项就是对于东伦敦地区的改造。”

据悉,英国政府还统计到,奥林匹克公园产生了价值65亿英镑的建筑合同,其中98%被英国本土公司获得,这些公司中有2/3是中小企业。



伦敦奥运村一景

此外,六年来参与奥林匹克公园和运动员村建设的工人人数达到4.6万人。目前奥林匹克公园为周边5个区的共8500个当地人提供了工作,其中有10%的人原来处于失业状态,英国政府称,这些人在奥林匹克公园学会新的技能,将有助于他们未来求职。

英国政府还准备借助奥运这个平台,吸引投资,刺激经济。英国投资贸易署计划在奥运期间,在伦敦繁华地段的兰卡斯特大厦设立英国“商业大使馆”,向各国商界人士推广英国企业,“商业大使馆”在奥运开幕当天将举办“中国商业日”。此外,奥运期间,英国商业大使馆将举办18场国际商业峰会,约有3000名部长级官员、企业领袖及政治家

将参与全球投资大会及商业大使馆的峰会。

尽管人们普遍期待奥运能给晦暗的经济现状增添一些色彩,但这些笼统的数据最终是否能够形成GDP的增长,刺激程度又有多少,各界判断不一。

高盛认为,游客增加将带动英国消费,加上伦敦奥运会组织者的大笔投资,将给英国第三季度国内生产总值带来增长,结束二次探底。去年第四季度和今年第一季度,英国经济已连续两个季度分别收缩0.3%。高盛还认为,随着短期消费的结束,奥运会的红利预计将在第四季度逐渐消失。

(摘自《经济参考报》、《中国经济周刊》)

伦敦奥运：中外企业同台竞争秀

(上接第一版)

国内外企业同台竞争

不仅是体育品牌,国内企业不知不觉中已经借体育赛事行销全球,如海尔、联想、华为等。

在国际舞台上,它们面对的对手不乏世界500强身影。三星电子,是从亚运会开始试水逐步积累经验,然后通过奥运会很快成为在亚洲及全球市场都有影响力的企业,当然这里面企业自身产品的竞争力、渠道的整合能力也是非常重要的关键性因素,奥运营销赞助只是提供了一个传播平台而已。

而可口可乐则把诸多奥运元素融入到了自己产品中,使得作为快速消费品的可乐增添了文化的内涵。

从矿山到奖牌,矿业巨头力拓悄然间成为了奥运会的奖牌原材料供应商。

“没有比这更让人意外的营销了。本来不搭界的体育和矿业扯在了一起。毫无疑问,力拓将会在短时期内吸引大量的眼球。”国内一家钢企中层说。

为伦敦奥运奖牌提供的金属原料将分别来自盐湖城肯尼科特·犹他铜矿和蒙古的奥尤·陶勒盖铜金矿。不经意间,这两个矿贴上了奥运标签。

不过,业内专家提醒国内企业,体育营销还要量力而为。国内一家三线运动服装品牌企业外宣部负责人马先生告诉《中国企业报》记者,从目前公司的实力来看,只能赞助一些国内的赛事,别说奥运会,就是赞助亚运会,公司也没钱。

2008年全球金融危机来临之后,多个行业遭受重创。以2008年风光无限的李宁公司为例,李宁的年报显示,其去年的库存已达到11.3亿元,几乎是2008年的两倍,李宁净利润同比大降65.2%。另外几大体育品牌的库存同样巨大,安踏库存6.18亿元、特步库存6.71亿元、361度库存4.51亿元、匹克库存4.21亿元。

马先生说:“很多国内运动品牌公司资金并不富裕,而赞助伦敦奥运会成本难以收回。2008年北京奥运会对于国内的体育品牌而言已经达到了一个制高点,伦敦奥运会后对体育品牌的销售情况也比不上当年的业绩。”

中国企业盈利能力的下降,使得中国企业“囊中羞涩”。数据显示,今年1至6月,国有企业累计实现利润总额10203.8亿元,同比下降11.6%;而民企受制于融资困难等因素,资金链并不充裕。