

# 奥运会就是个赔钱的生意

你也许不知道,举办奥运会其实就是个赔本的买卖。从第1届到即将开始的第32届东京奥运会,只有一届奥运会盈利,剩下的全都稳赔不赚。

这就让人非常困惑了:既然是赔本的买卖,为什么还有这么多国家抢着要举办?就像这次日本东京奥运会一样,不仅在事前拼了老命申奥,疫情之下也没能阻挡日本召开奥运会的決心(推迟一年后,东京奥运会将在2021年7月23日至8月8日期间举行)。

要知道,因为疫情,本届奥运会将有97%的比赛空场举办,原本预想中高达8亿美元(约合人民币52亿元)的门票收入,将锐减至几千万美元,东京奥组委损失惨重。而东京奥运会的成本,则高达260亿美元(约合人民币1685亿元),由于疫情影响,可能还要再增加28亿美元。

东京新国立竞技场,由日本建筑师隈研吾团队设计,工程费用达14.27亿美元(约100.7亿人民币),工期历时三年,即将成为2020年东京奥运会和残奥会开幕式、闭幕式、以及一些赛事的举办地。

这个数字虽然比起2008年北京奥运会(400亿美元)、2014年索契冬奥会(550亿美元)要少,但也算是天文数字了,相当于柬埔寨2020年的GDP总量。这个成本和门票收入一比,大写的“亏”字。

明知要赔钱,日本为什么还坚持要举办奥运会?难道举办奥运会能带来什么意想不到的好处吗?

举办奥运会的成本问题

其实,面对亏本的奥运会,许多日本人希望政府取消。《朝日新闻》2021年5月的民调显示,超过83%的日本民众希望东京奥运会取消或延期,仅有14%表示赞同按时召开,其支持比例是除今年1月(11%)以外最低的。比起举办奥运会的荣誉,人们更关注现实的成本问题。

只是,民众的反对并没有改变日本政府决定。更有意思的是,从奥运会的历史来看,举办国的民众并非在一开始时就像日本民众这样,关注成本问题。毕竟在现代奥运会刚举办时,主办城市还能承受成本负担。当时的奥运会主要由一些发达国家来承办:

一方面,这些国家已经拥有发达的经济体、较高水平的基础设施建设,因此,举办一场奥运会不会对公共财政产生很大影响;另一方面,电视转播时代之前,奥运会不像现在这样奢侈,主办方也没有通过奥运会来赚钱的想法。但在20世纪60~70年代后,现代奥运会遇到了一个转折点。经济学家安德鲁·津巴利斯特(Andrew Zimbalist)认为,奥运会在这段时期内逐渐变成了一场经济上的赌博。

当时的国际奥委会主席萨马兰奇(Juan Antonio Samaranch)一改之前国际奥委会官员反对奥运商业化的态度,将商业运作引入奥运会。萨马兰奇在国际奥委会设立金融和市场部门,用于负责奥运会的企业赞助、电视转播和金融投资等,这个举措立竿见影地增加了国际奥委会的收入。

而在萨马兰奇上任后,举办1984年奥运会的美国,也吸取前两届奥运会巨亏的教训,在奥运会中首创商业赞助的“私营模式”。

胡安·安东尼奥·萨马兰奇(Juan Antonio Samaranch, 1920~2010),曾担任国际奥林匹克委员会主席长达21年,成功推动奥运会商业化,让国际奥委会摆脱财政危机。卸任后成为国际奥林匹克委员会终身名誉主席。

时任美国奥组委主席——彼得·尤伯罗斯(Peter Victor Ueberroth)将奥运赛事的商业权利竞价出售,规定每个行业限定1家企业赞助,设定最低400万美元的赞助门槛。很快,可口可乐、通用汽车、富士等企业成为1984年洛杉矶奥运会的第一批赞助商。

1984年洛杉矶奥运会最后盈利2.25亿美元。奥运经济和体育产业就此诞生。不过,到目前为止,洛杉矶仍然是唯一一个实现盈利的奥运会主办城市。除了洛杉矶奥运会首次在商业方面的创新,另一个重要的原因是,1984年的奥运会充分利用了已有的场馆和设施,没有在建造体育场馆方面透支成本。

洛杉矶奥运会只新建了两个奥运场馆:由7-11公司赞助建设的奥林匹克自行车馆、由麦当劳赞助的奥林匹克游泳馆。

洛杉矶的成功导致竞标城市数量不断增加,从1988年的2个增加到2004年的12个,这使得国际奥委会能够选择规划最昂贵、成本最高的竞选城市。

此外,1988年后发展中国家的投标数量

增加了两倍多。中国、俄罗斯和巴西等国家渴望利用奥运会在世界舞台上展示自己的进步。但这些国家需要投入巨资,建设必要的基础设施。

2008年北京奥运会的成本飙升至450亿美元,2014年索契冬奥会的成本超过500亿美元,2016年里约奥运会的成本高达200亿美元。高昂的成本再次引发人们对成本的关注,一些城市相继退出2022、2024和2028年的奥运竞标。

奥运会主办城市要花哪些钱?

从历届奥运会的举办来看,几乎所有的主办方都在赔钱。我们来算一笔账,举办一场奥运会,大约需要四部分预算:

- (1) 投标费用;
- (2) 与竞赛场馆和奥运村有关的投资;
- (3) 公路、机场和铁路等基础设施的建设;

(4) 公共当局在奥运期间提供的运营服务(安全、交通、医疗服务、海关和移民等)。

第一部分预算属于竞标时的预算,无论是否中标,都需要支付。参选城市在最初申请阶段和终选阶段,分别要向国际奥委会支付15万美元和50万美元作为参选费用。除此之外,参选城市还要支付制定申奥计划、聘请顾问、宣传和接待国际奥委会成员的费用。

这部分费用对于落选城市来说是一笔巨额沉没成本。芝加哥在申办2016年夏季奥运会失败时花费了1亿多美元,东京在申办2016年夏季奥运会失败时损失了1.5亿美元。

一旦中标,主办城市需要花近十年时间为涌入的运动员和游客做准备。

主办城市首先要修建一座奥运村,为将近11000名运动员,大约5000名教练和培训师提供住宿、运动训练设施、跑道、举重设施、餐厅、娱乐设施、医院等服务,这相当于建设一个提供全方位服务的村庄。

1976年蒙特利尔奥运会的奥运村。该场馆的建造严重超出预算,从预估的3千万美元涨到9千万美元,其建筑师团队中的一位因此被判诈骗罪。奥运会后,它成为了出租公寓楼。

除此之外,还要有奥林匹克体育场,道路基础设施、电信基础设施等。以上两项全部加起来费用在50亿至500亿美元之间不等。

在所有预算中,与建筑和基础设施相关的预算始终是占比最大的。比如,2014年索契奥运会超过500亿美元的预算中,有超过85%用于从零开始建设非体育基础设施。北京2008年花费的450亿美元的预算中,有一半以上用于修建铁路、道路和机场,近四分之一用于环境清理工作。

运营成本占主办方奥运会预算的一小部分,但仍然很重要。“9·11事件”之后,奥运所需的安全成本很容易达到15亿美元到20亿美元。悉尼在2000年花费了2.5亿美元,而雅典在2004年花费了超过15亿美元。

而这些主办城市花高价新建的设施在赛后却很容易惨遭闲置,这又是一笔隐形成本。国际奥委会一般要求奥运村配置40000间住宿房间,以及额外15000~18000间客房作为备用房间。这些房子在奥运结束后的五年内通常会被长期闲置,而每年维护它们的费用需要1400万美元。

对于某些体育场馆来说,同样如此。悉尼的奥林匹克体育场每年要花费该市3000万美元来维护;北京的鸟巢体育场耗资4.6亿美元建造,每年需要1000万美元进行维护,但是大部分时间都是闲置的;2004年雅典奥运会建造的现在几乎所有都被遗弃了,这些设施产生的成本导致了希腊债务危机。

一些赔钱的奥运会让当地人长期背上债务:蒙特利尔人在2006年才还清了1976年奥运会的债务,俄罗斯纳税人每年还在支付近10亿美元来偿还2014年索契冬奥会的债务。

奥运会的收益和成本

既然奥运的成本这么高,那收益又如何呢?迄今为止,洛杉矶奥运会依然是唯一一届盈利的奥运会,对于大多数奥运会来说,随着主办成本不断飙升,收入仅能抵消一小部分支出。

2008年北京奥运会收入为36亿美元,成本超400亿美元;2012年伦敦奥运会收入为52亿美元,成本高达180亿美元。可这些收入大部分却归国际奥委会所有。

20世纪中期,奥运会收入中大约有84.1%直接来自电视和其他媒体;到北京奥运会时,这一比例可能已经高达90%。而这项奥运会产生的最大笔收入,有超过一半被

国际奥委会收入囊中。

变化从1984年开始。1984年之前,电视转播收入的九成以上归主办方自己所有;但到1984年及之后的数届奥运会,国际奥委会逐渐增加对电视收入的控制比例;到了2006~2010年期间,国际奥委会对电视转播收入的掌控比例高达51%。这意味着奥运会直接收入的一半多被奥委会拿走,主办方实际没剩多少。

历届奥运会中,1992年巴塞罗那奥运会是个成功的案例,奥运会之后,巴塞罗那成为欧洲第6大最受欢迎的旅游目的地,而在此之前巴塞罗那仅排在这个排行榜的第11位。悉尼和温哥华的旅游在举办过奥运会后也略有增长。但在其他案例中,比如伦敦、北京和盐湖城,这几座城市的旅游业在奥运会期间却都出现了下滑。

奥运会与国家整体经济之间是否存在正相关关系,也依然存疑。

波士顿国家经济研究局公布的调查结果表明,举办奥运对一个国家的国际贸易有积极影响。但经济学家斯蒂芬·比林斯(Stephen Billings)和斯科特·霍拉迪(Scott Holladay)发现,举办奥运并不会对主办国家的GDP产生长期影响。

尽管举办奥运对主办国家和城市的经济不会产生长远影响,但是奥运会主办国和城市在奥运会后往往会出现经济衰退。这是由于奥运筹备阶段投资和消费收入激增,奥运会后投资和消费收入相对减少,以及会后大量体育设施闲置和体育设施维护产生庞大的维护成本等原因所导致。

这种现象被称为“后奥运低谷效应”(Post-Olympics Valley Effect)。历史上诸多奥运主办国家及城市都出现过这一现象。比如加拿大蒙特利尔、希腊雅典、巴西里约热内卢。

作为第一个举办奥运会的南美国家,巴西最后支出超过200亿美元,仅里约热内卢就至少承担了130亿美元。里约热内卢投资建设的大规模基础设施大部分都远超预算,大多数场馆在一年后就被废弃或闲置:奥林匹克公园被关闭,其中大部分设施都被垃圾填满,奥运村的近四千套公寓原本打算改建为市民的住房,但最终却被空置。

与此同时,在这场奥运中至少有77000人在施工过程中被赶出家园。

作为奥运会主要的组织者和推动者,国际奥委会在每届奥运会期间都有惊人的收入。比如,2001~2004年,国际奥委会收入超40亿美元;2005~2008年,国际奥委会收入达到54.5亿美元;2009~2012年,这一数字飙升到80亿美元。比起主办方,国际奥委会可以说是稳赚不赔。

不过,国际奥委会并不是一开始就这么吸金的。80年代之前,国际奥委会官员们普遍认为“奥运会不是商业交易会,商业化会破坏奥运精神”。1952年至1972年的国际奥委会主席艾弗里·布伦戴奇(Avery Brundage)拒绝一切奥运会商业化的行为,认为企业的游说会影响国际奥委会的决策。

艾弗里·布伦戴奇(Avery Brundage, 1887~1975),第五任国际奥委会主席,迄今唯一一位担任此职的美国人,精通篮球、田径、铁饼等体育项目。

因此,到布伦戴奇退休时,国际奥委会仅有200万美元的资产。而仅八年后,国际奥委会的资产就膨胀到4500万美元。这多亏了前面提到的关键人物,国际奥委会新一届主席——萨马兰奇。

他将奥运的电视转播权以拍卖的方式出售。1984年,他签署了上任后的第一份转播合同,将卡尔加里冬奥会的转播权出售给ABC,价格超过原来的三倍,整整增加了2亿1750万美元。之后,萨马兰奇又吸引了世界顶级企业赞助奥运会。这些举措都显著提高了国际奥委会的收入。

到目前为止,国际奥委会的收入来源主要有五个部分:电视转播、国际赞助、主办国内赞助、门票收入、许可证收入。

其中电视转播收入占到国际奥委会收入的一半以上。2001~2004年期间,电视转播收入为22亿美元,占总收入的55%以上。随着电视普及率的上升,以及国际奥委会对电视转播权收益更大的控制比例,国际奥委会的收入也节节攀升。

面对越来越多的奥运收入,国际奥委会如何分配呢?官方说法是,国际奥委会会将收入的90%分配给各国奥组委、国家奥委会和单项体育国际联盟组织,用以支持全球和各国的奥林匹克运动。仅剩余10%作为组织的日常管理费用。

国际奥委会为每届奥组委提供电视转

播收入的49%和国际赞助收入的50%;为国家奥委会提供的数额不确定,不过2001~2004年期间,国际奥委会还是向国家奥委会提供了大约3.185亿美元;

除此之外,国际奥委会还会向28个夏季奥运会单项体育联合会和7个冬季奥运会单项体育联合会提供资金,但金额要视各项体育运动在奥运会期间的贡献决定。

尽管看起来国际奥委会的大部分收入都用来支持奥运了,自己没留下多少钱,但比起主办方动辄面临负债、破产、经济衰退的风险,国际奥委会仍然是“稳赚不赔”的赢家。

知道会亏,日本为什么还要坚持办?

对于大多数主办奥运会的国家来说,奥运会赔钱几乎是板上钉钉的事。

受到新冠疫情的影响,原本2020年举办的东京夏季奥运会不得不推迟一年,原先的成本估计超过260亿美元,是日本申办委员会在2013年获得奥运会主办权时预计总成本(73亿美元)三倍多。

一年的延期,增加了16亿美元的运营成本,其中包括维护费用、安保措施、奥运村的租金等。如果日本坚持举办比赛,将会增加9亿美元的新冠预防费用。奥运举办期间,每天大约需要300名医生,400名护士来维护运动员和其他人的身体健康。

2020年12月,日本广播公司NHK发布了一项针对1200人的电话调查显示,63%的人表示奥运会应该再次推迟或取消,仅有27%的人表示奥运会应该举行。到了今年,在开头提到的《朝日新闻》民调中,更是高达83%的人希望取消/延迟奥运。

面对稳赔不赚的奥运会,许多日本人希望取消不办。

可对于民众的心声,日本政府的態度模棱两可,首相菅义伟在5月时首次屈服于舆论压力,称政府不会“将奥运会放在首位”。但他又补充说,是否取消最终决定权在国际奥委会。

国际奥委会被甩锅,其实并不冤枉。因为日本在2013年申奥成功后,和国际奥委会签订了一份《主办城市合同》(Host City Contract 2020)。根据这份合同,只有国际奥委会才有权力确定是否取消奥运会。

取消条件也很苛刻,必须要国际奥委会“有合理根据认为奥运会参赛者的安全严重受到威胁”才能取消。而且,一旦取消,日本不能索赔。

但是,如果日本主动要取消奥运会,就得赔钱给国际奥委会。除了要把国际奥委会资助的7.6亿美元还回去,8亿美元的门票收入也将化为乌有。不仅如此,国际奥委会卖出去的电视转播权,也得赔给转播商。

一笔笔账算下来,日本只能硬着头皮下去。

国际奥委会的霸王条款是日本坚持办奥运的一个重要原因,不过,日本这么执着,还有一个内在因素在起作用,这也是日本当年申办奥运会的目的。

日本有严重的奥运情结,这和日本在二战中的角色和战后的发展息息相关。

1940年奥运会,原定在日本东京举办。但由于日本是二战的主要发动国,被取消了举办资格,改为由芬兰首都赫尔辛基举办。可到头来,二战全面爆发,1940年的奥运会以停办告终。

1964年,时隔24年,东京再次成为奥运会的举办城市,由昭和天皇宣布开幕。这次奥运会让日本国际形象有所改观,刷了一波好感,也对日本战后经济发展起了积极作用。

2020年的奥运会主办权再次回到日本东京,这次奥运会也将成为一个里程碑事件,它将标志着东京成为亚洲唯一一个举办过两次夏季奥运会的城市。

日本东京标志性建筑彩虹大桥旁伫立着奥运五环。对于日本人来说,举办奥运会,几乎相当于会给人家经济带来好运。

日本最初申办2020年奥运会时,是希望借助奥运会,扭转最近十年来日本经济下滑的局面和解决由此产生的社会问题。2011年9.0级大地震引发的核泄漏,老龄化问题,对韩贸易战等,都对日本的民心和国际形象造成影响。

一次奥运会,可以重振民心,扭转经济低迷的局面。从这个意义上讲,如果停办奥运会,不仅意味着日本前期的投入打水漂,还会加剧日本已有的社会问题。可以说,日本领导人,几乎在用奥运来赌国运。不管出于哪方面原因,日本都是骑虎难下,办也赔,不办更赔。话说回来,日本之后,内卷到这种程度的奥运会,还会有国家接盘吗?