

央视 论坛

5
CCTV

FORUM

透过现象说本质

竞赛今天开始
学生不是摇钱树
矿难拷问官德
救助站不是免费客栈
天价月饼包的是什么馅
央产房可以卖了
生命之重

沉默不是金
公厕“经济”
当暴力成为游戏
抗洪前线一出“戏”

京城行车难
审计风暴揭出漏洞
不寻常的招聘
德亦有价
不可动迁的“基础”
不仅仅是受贿
给市长松绑
全球织网捕贪官
黄金周如何出游
必读书不能成为逼读书
打官司不怕“耗不起”

主编 梁建增 孙杰 徐榕

主编 梁建增 孙杰 徐榕

执行主编 李长胜 徐斌



高等教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

央视论坛.5/梁建增, 孙杰, 徐榕主编.

—北京: 高等教育出版社, 2003.10

ISBN 7-04-013946-4

I.央... II.①梁...②孙...③徐... III.时事

评论—电视节目—作品—中国 IV.I235.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 号

出版发行 高等教育出版社

社址 北京市西城区德外大街 4 号

邮政编码 100011

总机 010-82028899

购书热线 010-64054588 **免费咨询** 800-810-0598

网址 <http://www.hep.edu.cn> <http://www.hep.com.cn>

经销 新华书店北京发行所

印刷 北京奥隆印刷厂

开本 850×1168 1/32 **印张** 8.875

字数 190 000

版次 2003 年 10 月第 1 版

印次 2003 年 10 月第 1 次印刷

定价 15.00 元

版权所有 侵权必究

总 策 划 王国祥

责任编辑 王国祥

张海辰

封面设计 刘晓翔

版式设计 王国祥

责任校对 肖冬民

责任印制 陈伟光

目录

竞赛今天开始	1
学生不是摇钱树	12
矿难拷问官德	24
救助站不是免费客栈	36
天价月饼包的什么馅	49
央产房可以卖了	61
生命之重	74
沉默不是金	87
公厕“经济”	98
当暴力成为游戏	111
抗洪前线一出“戏”	123
京城行车难	135
审计风暴揭出漏洞	146
不寻常的招聘	160
德亦有价	173
不可动迁的“基础”	185
不仅仅是受贿	198
给市长松绑	210
全球织网捕贪官	223
黄金周如何出游	235
必读书不能成为逼读书	248
打官司不怕“耗不起”	260

央视 论坛

中央电视台新闻频道

竞赛今天开始

播出日期：2003年9月1日

新闻事实 2003年9月1日，北京奥运会市场开发启动会召开，北京奥组委常务副主席刘建民副市长发表讲话，说“今天是筹备2008年奥运会整个筹备过程中很重要的一天，而且是非同凡响的一天”。这预示着围绕2008年奥运会展开的商战已正式开始。

主持人：各位好，欢迎来到来到《央视论坛》。我们说奥运会是一个大舞台，不仅是给体育界提供的，给各个企业也是提供了一个舞台。

今天的节目就将围绕着奥运会市场开发计划的启动，来评价一下中国的企业将如何应对这个问题。我们演播室请到的特约评论员是梁小民先生和陆建华先生。

陆建华：从申办奥运成功的那一天，所有的新闻报道都提到了奥运会带来的巨大的商机，这个商机当时从两个角度来讲，一个是主办国、主办城市、主办单位可以利用奥运会这个机会得到很大的发展，另外就是这是一个重要的国际性的盛会，涉及到方方面面的建设、管理，暗含很大的机会，所以今天的市场开发的启动，按刘副市长的意见，是一个非常关键的转折点，这是很准确的。

主持人：梁先生认为今天关键在什么地方？

梁小民：奥运会不仅是一个体育盛会，展示一个国家的风貌，另外也是一个经济的盛会，奥运会给各个企业提供了一个展现他们优秀产品的平台。许多产品都是通过奥运会提高了它的品牌价值，使企业不断获得成功。比如今天上午可口可乐公司的负责人到了会场，他说上一届奥运会在悉尼的时候，他们的销售量增加了 3%，而且可口可乐能成为世界上知名的品牌，和它参加历次奥运会的商业活动可以说是密不可分的。

陆建华：其实从主办方的角度来讲，我印象很深的是 1988 在美国洛杉矶的奥运会，当时有两个特点，国际上非常关注，第一个，它是第一次由一个民办的机构来组织奥运会的所有的管理、运营。第二个，它是实现赢利的。我相信国际奥委会和世界的体育界、企业界都注意到这个现象，这个巨大的国际盛会还能带来那么多的商机，而且这些商机通过精心的组织安排能够实现真正的效益。



主持人：作为体育的竞技场，要分出一个胜败和输赢，对于一个企业来说参加这么一个盛会，咱们且不去评价谁赢谁输，但是总会有一个谁高谁低，在企业营销策略上会有这么一个比较。我们国家的企业和世界知名的企业，这回可是站在同一个起跑线上，我们各方面的条件和他们相比不是很明显占劣势吗？

另一方面我们也有自己的优势。我们所谓自己的优势，我想起码在两方面，第一个方面，奥运会是在中国召开，既然在中国召开，我们中国的企业就有它的本土优势，这个本土优势也可以转化为经济的优势；第二个，从我们来说，我们这个企业，可以说是第一次走上国际竞标的舞台，我们可能经验不是很足，但是有一个，叫做初生牛犊不怕虎，可能我们有后发

的优势。

陆建华：我在想我们这次公布了国外的大赞助商的名字，像柯达、三星这样的。我个人来讲，比较遗憾的是在第一批大型企业赞助的名单当中没有中国的企业，我们仔细看一下，其实奥运会申办成功的第一天，中国的很多大型企业，他们也想利用这个巨大的商机发展自己，为奥运做贡献，但是现在中国的企业能够拿到的跟奥运相关的支持项目或者赞助项目，主要是建设领域的，比如中信公司跟我们的主办机构有一个关于建设奥林匹克公园其它的大型项目的综合性的计划。再比如说，我们从首都机场到望京的地铁线的招标工程当中，我相信我们本土的企业是有优势的。但是在这么一个国际性的体育盛会当中，我更看重的是我们直接作为一个大的赞助商，进入第一流的赞助商的行列当中，这样的话会大大提升我们赞助企业的知名度，因为你去建设或者承包一个工程，甚至提供一些产品，作为一个供应商和这个项目的赞助商，它的地位是不完全一样的。

主持人：但成为赞助商的话，恐怕靠的就不是是不是本土这个优势了，它靠的是实打实，你是不是有真功夫，比如这回北京奥组委公布了要成为赞助商必须具备的五个条件，我大致的先念一下，一个是赞助企业发展战略要与北京的奥运会的举办理念相一致，这个好满足，因为所有的企业都不会傻到说我跟你不一样；关键是接下来，企业要有良好的社会形象和品牌形象，这是多年的积累，不是一时一事的；第三条，企业营销活动中应有从事公益、文化、体育活动事业的经验，这是企业的劣势；第四条是有非常好的环保形象；第五、资金状况

好，有稳定、强大的财政支持。第五点说到资金，咱们国家的这些本土企业怎么和那些 500 强的前十位那些企业竞争，怎么比？

陆建华：这是我们国家本土企业劣势之所在。从资金的绝对量角度来讲，我们很难跟国外的企业直接竞争，但我可以通过别的方法体现本土企业应该有的优势，比如说我们有一些比较大的能源公司都是列进世界 500 强的，包括我们几个大的电信营运商，我相信他们如果直接能够作为赞助商，进入第一流的赞助行列过程当中，资金应该不成问题。

梁小民：应该这样说，我们国家许多企业在资金，在品牌各方面不如国外企业有优势，但是应该看到我们有一些企业还是相当不错的，比如说李宁公司，过去给中国体育代表团提供设备，其实这就是参与奥运的一个过程。这些企业应该利用这次机会，无论是成，无论是败，有一条，奥运会精神就是重在参与。

陆建华：竞标的过程实际上是宣传企业的理念，提高自己品牌的过程，所以我觉得完全能做到虽败犹荣，很可能你不能作为一级战略商，但是有可能在战略伙伴和供应商方面能拿到一些订单，这是很好的机会。

梁小民：参与的过程对我们来说无论成，无论败，都是重要的。

陆建华：这里面非常重要的一个问题是，你去参与整个竞争的过程，实际上是在跟世界的著名的公司直接的面对面的进行交流、交锋或者沟通，这和在纸面上、纸上演练完全不一样，你可以在现场看别人，看一些世界著名公司怎么样根据奥

组委的要求制定市场策略等商战技巧，可以学到很多东西，像我们的企业高管人员要进行培训，这是实战培训。

梁小民：实战、演习。

主持人：比上多少 MBA 的课都管用。虽然竞争很残酷，很激烈，但是在竞争中我们会接近成功，而且企业会不断成熟的。

陆建华：参加竞标的过程，是公司发展历程中品牌积累的过程。只要你不输得一塌糊涂，输得不符合惯例，我觉得完全是正面效应。在这点上我相信很多企业会算大帐，不会算小帐。

梁小民：我举个例子，实际上在 1987 年之前韩国的三星也没有参加这样的竞争，但是他们利用在汉城举办奥运会的机会，获得了成功。通过这个成功，三星现在不断地发展，这次奥运会他们也来参加竞标，而且三星现在也进入世界的 100 强的品牌里头，因为世界 100 强亚洲只有 7 个，其中韩国一个，就是三星，这就是韩国通过竞争的过程，学到经验，然后走向了成功。我想中国企业大概也要有这么一个过程。

陆建华：在这个过程当中，我觉得完全可以有很多变通的办法，其实可以搞竞标联合体，中信这次竞标成功是通过联合体实现的，后来者居上，完全可以在竞标过程中把企业的管理能力、战斗力大大地提升上去。

主持人：是不是几个实力不是很强的公司组合起来，变成一个相对的，怎么说，就是有松散联合体的……

陆建华：竞标联合体在国际招标过程中是经常出现的一个形式。比如说这次投资几十亿的国家体育场的项目，是这次奥运会项目当中最大的一个竞标联合体，政府出 48% 的钱，52% 的

钱由中信以投资的办法参与进来，变成政府和公司合伙的这么一种合作方式。有的企业在资金上比较充裕，但是经营管理不行，或者讲在某一个领域当中它不熟悉，又想进入，这样它可以找一个理想的公司来进行合作，两个人共同去竞标一个项目，这叫竞标联合体。据我所知，这次奥运会建设项目里面很多的项目，是搞竞标联合体的。比如说一些地铁建设项目，国外的一些建筑公司愿意找中国的一些建筑公司来合作竞标，优势互补，这属于新的方式。

主持人：企业之间取长补短的联合体。

陆建华：有企业之间的联合体，也有企业与政府间的联合体，市场开发计划如果把戏唱足，这里面有各种各样的相当多的竞标方式，也有各种各样的营利模式。

梁小民：一个企业可能实力不强，或者是只有一方面的优势，几个企业联合起来共同去夺标，共同出力，共同奋斗，局面就会不一样。在国际上欧洲的债券市场，中国的债券经营，就是由几个银行组成一个银团，这种银团实际上就是竞标联合体，我们的企业也许双星一家、安踏一家力量是不够的，他们联合在一块的话，力量就会更大。这样的话，我们成功的可能性就更大。

主持人：向两位请教一下，奥运会的特许经销商、赞助商、合作伙伴，这些概念、词语有什么样的区别？

陆建华：“赞助商”主要是在整体上对整个奥运会一些标志性的产品，一些宏观上的形象，而且是特许的、排他的一种代理或者赞助活动。“合作伙伴”我觉得是在很多的项目建设过程当中，包括管理运营当中，我们通过资本的结合、管理的

结合共同来承担某一个环节,某一个项目经营管理的活动。“供应商”就是我才讲的,大部分国内的企业,做不了赞助商,因为赞助商有基准,多少钱现在不要考虑,包括刚才讲的五条标准,有一条不符合那就对不起了,供应商比较简单,比如奥运会场馆的建设需要一些设备、灯光,包括一些其它的运动器材等等,中国的企业都在想供应商那块,都在做这块,我觉得是有质的差别。刚才我和梁教授一直在讨论,中国的企业现在谁敢想去做“赞助商”,我觉得能敢想就是一个胜利,能不能做成是另外一回事。

主持人:这回北京奥组委也对企业特许经营规定了重点内容,有 10 项,想成为这样的特许经营商企业应该有资金能力、质量管理能力、设计能力、质量标准、销售渠道、物流管理、售后服务等等。

陆建华:奥运会因为是国际性的盛会,全世界都在关注这个盛会,而且大家都在关注盛会背后的商机,因此,对那些想要成为特许厂商的这些企业来讲,这 10 条标准不会有一条放过它,会非常严。

梁小民:应该这样说,既然它有这些条件,企业想决心成为它的特许经营商,就要向这个方面去进行努力。比如我举个例子,里面有产权保护,产权保护就是你自己不能侵犯别人,而且你还能打假,这个比较困难,但是通过这个活动可以促进企业在这方面的提高。怎么提高呢?我们说打假主要是靠政府,比如地方政府的领导,我们这个企业要进入奥运会的供应商,其中有一条要能够打假,这个市长,这个领导,就要把打假工作做好,给企业创造一个良好的环境,所以我想这个条件

是一个创造的过程。

陆建华：这里面还有一个企业怎么应对千变万化的市场的过程。我举个例子，在汉城开奥运会的时候，韩国有两个大的电信运营商同时竞争赞助商的角色，因为这是一个大大提升自己实力的过程，展示实力的过程。结果有一家赢了，另一家肯定是败了，败的这家电信运营商的负责人找到他的市场策划人员，要求他在很短的时间内，设计一个不在赞助商位置上的，扩大自己企业形象的最好的市场策略，逼着他们要做。

前提条件定为你败了，但是败了之后不是无所作为，现在我们能够回想一下，汉城奥运会的“红魔拉拉队”，事实上是一个败的企业搞的一个非常高明的提升自己企业品牌的招术，最后韩国搞民意调查，让对哪些奥运会赞助商印象最深，公众评价是那个败的企业，它竞争赞助商没有成功，但是通过新的市场战略大大提升了自己的品牌。

主持人：我在考虑一个问题，不管是五项标准还是十项考核内容，为什么把标准定得这么严格，因为在我们国家举办这次奥运会，能不能给自己本土的企业网开一面，让他们有一些受到保护的措施？

梁小民：应该说这是不可能的。为什么呢？奥运会的精神就是讲究公平、公正，竞争。而我们现在的企业都要进入世界市场，要和世界各国的企业在同一条起跑线上进行竞争，如果我们自己的奥运会给自己的企业规定了优惠条件，比如说规定了许多只对中国企业有利，而对其它企业不利的条件，那么这等于我们的企业是在温室里成长的花草，在这次也可能胜利了，但是还是走不出国界，无法在世界市场立足，取得成功。所以

这种平等、公开的竞争，其实对我们的企业是一个最好的机遇。

陆建华：其实我个人还有一个看法，就是说我们的北京奥运会能不能挣钱，这个问题可能还不是最重要的。我个人认为，挣多少钱是最重要的，你如果网开一面，对一些资质不符合的，或者是五项标准当中四项合格，还有一个要打零分的这样的企业网开一面，必定会提供一些不符合我们标准的服务或者产品，这样的话从商业的角度也是最大的失败，所以奥运会申办成功，我觉得这当然是一个振国威的过程，但是对我们的政府、主管部门乃至经营、运营奥运会的项目这块是一个巨大的考验。我相信奥运会如果挣的钱是跟原来的目标是相符的，我觉得这还不是成功，成功应该是挣出来比我们原来的预算单更多的钱。

主持人：我们现在回过头看刘建民副市长的话，他说“今天是筹备 2008 年奥运会整个筹备过程中很重要的一天，而且是非同凡响的一天”，我是这么理解这个“非同凡响”这四个字，对所有的企业，尤其是我们中国的本土企业来说，从今天开始，实际上就已经从这条起跑线上开始出发了。能跑多远，到底能取得什么名次，一方面要靠自己的实力，另外一方面恐怕也要看自己跟人家有多大差距。

陆建华：奥运会成功不成功有三个标准，第一个标准运动员成绩怎么样；第二个标准是通过奥运会是不是带动了我们的经济，扬了国威；第三个，商业上是不是成功。在北京开奥运会觉得顺了心气了，但是我们如果决算是亏空的，或者赚钱赚得不够，我认为不算完全的成功。这三个标准虽然高一点，但是我个人认为是缺一不可的。

主持人：虽然我们离 2008 年奥运会还有四五年的时间，但是实际上从今天开始，竞争就已经开始了。

梁小民：奥运会已经开始了。

陆建华：你刚刚说的，我认为在今天之前，国内外的企业都属于动员状态。像你刚才说的，今天是起跑了，大家在一个起跑线上，我们来看我们的企业能够有多大的胜算。

主持人：没想到这个奥运会会开得这么久。奥运会是一个大舞台，通过它，可以展示一个国家的综合实力，同样，奥运会对于企业来说，也是一个参与竞争的大舞台。对于中国企业来说，这是一次机遇，一次挑战，同时也是一次千载难逢的学习的好机会。如果能够抓住它，相信会有更多的中国企业通过这次奥运会，能够茁壮成长起来。感谢收看今天的节目，再见。

特邀评论员：中国社会科学院公共政策研究中心副主任 陆建华

北京工商大学经济学院教授 梁小民

主持人：董倩

策划：孙腾越

王洪梅

编辑：蒋薇薇

孟颖

央视论坛

中央电视台新闻频道

学生不是摇钱树

播出日期：2003年9月2日

新闻事件 近几年，学校乱收费现象越来越普遍，也越来越严重，一些重点学校每年收的赞助费甚至超过千万元。据一些教育专家保守测算，十年来教育乱收费总额超过 2000 亿元。教育乱收费已经到了非治不可的地步。

2003 年 8 月 29 日，教育部通报了在部分省、市、区 8 起中小学乱收学费的案件。整顿教育乱收费的风暴正在席卷全国。

主持人：各位好，欢迎来到《央视论坛》。9 月 1 日，是