

《电视收视率调查准则》被指约束力弱,专家表示

大数据将终结收视率造假难题

■ 本报记者 李金玲

“我们最痛苦的莫过于，收视率原本是节目办的好不好的一项指标，台里也依此来考核我们，但收视率数据失真严重，节目办的再好，数据上体现不出来，最后全是白搭。”这是某省地方电视台一位栏目负责人向《中国企业报》记者发出的心声。

今年全国两会期间，著名导演冯小刚再度炮轰国产剧收视造假，颇受关注的国内首个电视收视率调查国家标准《电视收视率调查准则》(下称“国标”)应声颁布，并将于2014年7月1日起实施。

索福瑞遭质疑

国标出台的消息一发布，立即引发业内普遍关注。《中国企业报》记者近日致电浙江、东方等多家卫视相关工作人 员，均表示还未接到正式通知。

“其实现在收视率有多种方法可以去测量，例如在南京，北京，都装了互动机顶盒，通过互动机顶盒反馈给网络公司的数据，可以很清楚地看到收视情况。”上述电视台栏目负责人告诉记者，“我们的栏目在当地地头影响力是最大的，关注的人是最多的，但到了索福瑞那里，我们就不是了。”

今年全国两会上，冯小刚炮轰国内收视率造假再次引发关注：“统计收视率的，一个是国内的索福瑞，另一个是国外的尼尔森。国内很多剧的收视率数据都是造假的。后来国外的尼尔森渐渐不带索福瑞玩了，担心每次统计的数据不一样，自己的招牌被砸了。”

上述电视台栏目负责人则坦言：“除了索福瑞，我们还可以看到尼尔森数据，我们也是绝对的最强栏目，但现在官方只认索福瑞，所以很多人在背后使阴招，认真做节目的就吃亏了。”



为避免样本户受到“污染”，规定数据提供方必须对样本户资料严格保密，严防样本户受到第三方的影响。

他介绍，所谓的阴招，一是收买样本户。“因为索福瑞是用几百个样本户代表几百万人的城市，因此每收买一个样本户，对方就能获得一份额外收益。”二是“(其它电视台)可能串通索福瑞公司内部人员，根据需要修改数据。”

这位负责人表示，希望通过海量数据技术，将真实的收视率反映出来。“目前，起码在北京、上海、南京这样的城市，都有互动机顶盒，还有IPTV的机顶盒，在技术上，也完全可以做得到。但是，在这些数据反映的是真实的收视率，而放到索福瑞就是另一个情况了”。

对于数据造假的疑问，记者多次尝试联系尼尔森公司以及索福瑞副总经理郑维东，但截至记者发稿也未收到任何回应。

谁的统计是科学的

《中国企业报》记者多方途径从某有线网络公司统计的一份数据看到，2013年3月某一天，有线电视网 络里呈现的在18:55分的某个城市

所有互动机顶盒开机及收看状况。数据显示，在大概几十万用户中，共有20多万人开机看电视。

记者请业内人士解读，这虽然是一分钟的收视状况，但可代表相应时间大致的人数、比例。如果计算收视率，可以把相对应的40分钟、50分钟都拿出来，按一定公式计算。

通过采访记者发现，其实现在在技术上已经完全可以做到海量样本户，根本无需抽样。业内也普遍存有这样的质疑：如果抽样，就有做手脚的空间。往往有线网络公司不愿意提供，索福瑞不愿意用，不少电视台也不愿意用。

不久前郑维东对上年“75%的电视剧平均收视率低于0.5%及格线”之说，引起业界质疑。开年以来收视数据高的有些离奇，2月16日前后，10家省级卫视电视剧收视率高达0.973%以上，其中有7家“破1%”。对“收视数据被污染”之说，郑维东给予了反击：“其实索福瑞也是受害者。谁不当获益谁才是元凶。”“就像甲乙双方做交易，产生了纠纷，却责怪卖秤的有问题。”

第三方审核+举报制度

就在收视率造假质疑纷争不断的关键时刻，国家标准委批准颁布了《电视收视率调查准则》，成为国内首个电视收视率调查国家标准，该《准则》将于今年7月实施。

“国标出台的时机非常好，也很及时。”上述电视台节目负责人表示，这应该是广大电视人共同期待的。

专家表示，梳理国标，亮点在于，为避免样本户受到“污染”，规定数据提供方必须对样本户资料严格保密，严防样本户受到第三方的影响。数据使用方也应遵守职业道德，不得采用不正当手段与同行业竞争，不得以任何方式获取样本户资料和干预样本户收视行为，以确保数据的客观公正性。

国标要求，收视率调查机构须遵照监管机构 and ISO 国际质量标准的各项规范要求，并接受独立的第三方审核，以确保调查执行的科学、规范、客观和公正。同时建立举报制度，由中国广播电视协会接受举报并履行核查。

(下转第十二版)

文化产业园盲目扩张后遗症显露

■ 本报记者 李金玲

随着近年来国家发布一系列文化产业振兴规划以及指导意见，文化产业已逐渐成为国民经济的支柱性产业被打造。目前，伴随着国内文化产业基地、园区在全国的火爆发展，一些文化产业基地、园区文化创新、产业集聚效应明显，成为我国文化产业跨越发展的“助推器”，但火爆背后，弊端丛生。

“这几年经过沉淀，文化产业园区整体来讲，有一部分是脱颖而出发展非常不错的，但是，前几年盲目扩张的问题已经显露出来了。”清华大学新经济与新产业研究中心副主任李昶接受《中国企业报》记者采访时表示，当初文化产业园区运营管理办法出台的时候，在运营过程中可能存在很多盲目性，急于求成，存在很多问题，条件达不到的、文化内涵不足的也给予了命名，所以现在问题进入了一个爆发期。

重复建设及区域恶性竞争

已经结束的全国两会上，有多位代表委员谈到了文化产业园区的发展问题。盲目扩张、文化产业园区是文化创意产业发展的重要平台和载体，但现在不少地方盲目扩张，发展过热。

“现在不少地方盲目扩张，须警惕热过头。”全国政协委员、台盟南京市委主委、南京大学教授胡有清提出，各省市也建立了为数众多的文化产业园。目前存在的问题主要是缺乏整体规划、定位雷同，重复建设突出。

全国政协常委、民进中央副主席、中国文联副主席冯骥才也指出，文化产业园实际比文化产业大，动漫基地比动漫作品要多。

记者在采访中发现，现有的文化产业园存在为了吸引企业入驻，不惜从外地挖龙头企业，吸引来园区扎根。而实际发展过程中，企业经营状况通常受外界不确定因素影响，经营指标达不到园区规定，企业则表示大不了再走，如此，形成了区域之间人为导向的竞争，非常不利于文化产业园的发展。

这种现象，李昶表示曾遇到。“在调研走访多个文化产业园区发现，集中在动漫、游戏行业比较突出的现象时，一家企业在某个地区享受完优惠政策，再到另一个地区去。”李昶告诉记者，规划论证不充分，园区定位不准确，同质化倾向严重；效益不理想，产业化水平低；“空壳化”、“地产化”问题严重等。

政府规范发展 为企业提供更好的服务

政府如何积极引导文化产业园发展，发挥应有的调控作用，科学规划，避免文化企业自主经营造成的重复建设和区域之间的恶性竞争？

专家提醒，此时，各地政府以及运营企业成功的关键在于能否及时掌握那些优秀文化产业基地、园区的运营经验，那些成功的机构(公司)往往都会倾尽毕生的精力及资源搜寻文化产业基地、园区建设运营的海量信息。

胡有清建议，政府在积极引导文化产业园发展的同时，也要发挥应有的调控作用，科学规划，避免文化企业自主经营造成的重复建设。同时，要进一步完善激励支持政策，譬如采用阶段参股、跟进投资等方式，吸引国内外的风险资本投向初创型文化创意企业，形成政府、企业、社会多元化、多渠道的投入格局。

李昶认为，从政府来讲，园区建设本身方式是没有问题的，因为要走规模化集约化的道路，符合潮流发展趋势。

“但在发展过程中如何规范，如何提供更好的服务，这是下一步作为政府或者园区的经营管理方来讲，是重点要加大力气做的。”

李昶的建议是，产业园区建设要立足于本地的实际，创意设计的园区要与当地的企业相结合，实现综合性园区向专业化园区发展。

“另外，发挥文化产业园区在信息、交易、人才等方面的平台作用，政府一定不要急于求成，关注成长型企业，目前运营商建的园区对入驻企业提供的服务还不够。从服务水平、各种费用方面，对于很多初创型的企业来说负担还是很重的。有很多是专业人员创办的企业，他们对国家的政策、市场还不是很了解，如何帮助他们克服这些困难。”李昶表示，还有对这些科技型、创意型的企业，缺乏资金的时刻，政府能否给他们搭建投融资平台，这些问题都逐步需要解决、消化，只有这样，文化产业才能健康的发展。

郎酒封杀电商 百亿目标压垮供销关系

■ 本报记者 张博

3月19日，郎酒红花郎事业部发表声明称，郎酒与“1919”在2013年无任何合作，在2014年也无与其合作的意愿与必要。同时，郎酒向经销商发文，要求各经销商停止向四川壹玖壹玖企业管理连锁有限公司(以下简称1919)供货。

郎酒与经销商的冲突再次爆发。

郎酒或处罚 10 家经销商

事实上，早在2013年9月，郎酒就曾公开发表声明称，已在2012年12月11日就与1919终止合作，1919不再是该公司授权的经销商。

对于封杀酒仙网和1919的原因，郎酒官方称，主要是“近期北京酒仙电子商务有限公司、四川壹玖壹玖企业管理连锁有限公司将公司红花郎系列产品以远低于商家平均进货

成本的价格做低价倾销”。

对此，1919则发文称，公司销售郎酒商品的售价并未低于进货价格，并不存在倾销行为。记者在1919官网上看到，十年红花郎的售价为279.8元。而据经销商介绍，红花郎十年的出厂价为360元。

除了公开封杀电商外，郎酒再次对旗下经销商进行约束。郎酒《关于1919连锁专项整顿情况的通报》中称，在3月1—7日期间，查到北京诚实文祥、温州裕隆等10家经销商违约向1919销售样酒，金额8.98万元。郎酒要求相关经销商收回样酒，否则按《2014年红花郎酒违约销售特别约定》处罚。

营销专家表示，这次被郎酒点名批评的大多为二级、三级甚至层级更低的经销。而他们这种跨区域串货的行为无疑影响整个产品的价格体系，显然是郎酒公司难以接受的。

压货透支渠道潜力

白酒专家铁犁表示，白酒行情看涨那几年，一线厂家经销商都有不少囤货，导致进入调整期，经销商为减少存货，低价出货。“郎酒相对于其他一线白酒来说，库存更为严重”。在高库存的情况下，中小经销商生存艰难，跨区域串货也是无奈之举。

一位熟知白酒销售模式的业内人士告诉记者，从2010年的58亿元，到2011年的103亿元，再到2012年的120亿元，郎酒在两年内就完成了冲击百亿元的目标。郎酒的增长是一种压货式的增长，这种增长有着大量经销商积压压货的性质。

所谓的100亿元销售额并不是指消费者买了那么多酒，而是指经销商从郎酒集团拿了100亿元的货，由于过于追求百亿销售额，迫使郎酒区域经理造成一系列压货，郎酒经销商的销售压力

非常大，“往往是之前进的货还没消化完，下一季度的回款时间又到了。一个县级经销商压个三五十万元的货很正常，就是压100万元的货也不在少数”。而这样的经销商在同一个区域还有好几家，由于压货过重，造成竞争过激。

“郎酒销售人员一直强压经销商，不能让经销商资金，库存得到良性循环，并且他们为了完成任务，不断以更优惠的返点等政策在同一个市场开发新的经销商，不仅扰乱了原有的价格体系，加大区域市场的不稳定，而且新经销商没市场基础，而老经销商因为得不到保护，不愿再去扩张市场，使得整个市场推进处于半停滞状态。”一位经销商抱怨。

“郎酒的营销方式有点像过去的太子奶。在渠道设置上，收经销商的预付款，给经销商的返点很多，大力发展经销商，短期制造繁荣，繁荣造成经销商队伍越来越多，厂家拿到的钱也越来越多，可以把泡泡吹大。”宏源证券此前发布的一篇报告称。

全国第七批商业企业信用等级评价	全国第十七批 A 级物流企业	2013 年度全国交通运输先进物流企业	2013 年度全国房地产行业信用等级评价企业
北京洁丽雅保洁有限公司 地址：北京市丰台区马家堡东路 2 号 506 室 电话：010-63967431 邮编：100055	宁波黄金物流有限公司 地址：浙江宁波市镇海区庄市聚兴路 1 号 电话：0574-87610000 邮编：315200	佛山市汽车运输集团有限公司 地址：广东佛山市禅城区汾江中路 6 号 电话：0757-82299895 邮编：528000	济宁金城房地产综合开发有限责任公司 地址：山东省济宁市济安桥北路 45 号 电话：0537-2170022 邮编：272100
广州海维空间信息系统技术有限公司 地址：广州市天河区龙口东路 342-360 号天城广场裙楼 3 层 301-302 号 电话：020-61246253 邮编：510625	福建永杰物流有限公司 地址：福建莆田市荔城区西天尾澄渚村 电话：0594-2861300 邮编：351131	达州达运公路物流港有限公司 地址：四川达州市达县斌郎乡木瓜铺村 (达州经济开发区) 电话：0818-3188802 邮编：635000	牡丹江东大集团股份有限公司 地址：黑龙江省牡丹江市东安区东三条路 89 号东大集团 电话：0453-6289999 邮编：157000
重庆中汽西南汽车（集团）有限公司 地址：重庆市北部新区金渝大道 99 号 电话：023-67468090 邮编：401100	北京二商集团有限责任公司西郊食品冷冻厂 地址：北京市海淀区西直门外四道口一号 电话：010-62116225 邮编：100081	宁夏天豹汽车运输有限责任公司银川汽车站 地址：宁夏银川市兴庆区清和南街 1382 号 电话：0951-7899649 邮编：750001	2013 年全国机电产品进出口和境外成套工程信用评价等级企业
浙江竺梅进出口集团有限公司 地址：浙江省台州市仙居县艺城中路 11 号 电话：0576-87817866 邮编：317300	山东浩宇物流有限公司 地址：山东日照市莒县潍徐路西侧北环路北侧 电话：0633-6200880 邮编：276500	中国农资流通企业综合竞争力百强企业	广州市奥迪诗音响科技有限公司 地址：广东省广州市白云区新市镇石马工业区 电话：020-36409888 邮编：510440
北京同仁堂青岛药店有限责任公司 地址：山东青岛市市北区威海路 148 号 电话：0532-83827376 邮编：2662000	大连集发环渤海集装箱运输有限公司 地址：辽宁大连市中山区港湾街 7 号时代大厦 1301 室 电话：0411-82798433 邮编：116001	青岛成龙国际仓储物流有限公司 地址：山东青岛胶州市胶东办事处纺织工业园 电话：0532-88265111 邮编：266300	云南欣城防水科技有限公司 地址：云南昆明市晋宁县工业园区晋城片区 电话：0871-67818661 邮编：650605
北京华毅东方展览有限公司 地址：北京朝阳区农展馆南路 13 号瑞辰国际中心 606 室 电话：010-65671880 邮编：100125		2014 年度全国诚信轮胎经销商	2013 年度全国建材流通行业信用等级评价企业
		天津市韵吉商贸有限公司 地址：天津市东丽开发区二纬路 9 号财智大厦 10 层 1002-1006 电话：022-24993868 邮编：300300	衡水市东明村陶瓷建材企业管理有限责任公司 地址：河北省衡水市桃城区景和大街 96 号 电话：0318-2130528 邮编：053000