**20191204《南方财经报道》串联单**

|  |
| --- |
| **节目内容** |
| **长片头+标板+导视** |
| **广告位** |
| **短片头** |
| 每天6点20分，给您有价值的新闻。欢迎收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》。  今天上午，2019《广州营商环境报告》发布，数据显示，2019广州营商环境持续优化，日均新增企业897户。 |
| **1、2019广州营商环境持续优化 日均新增企业897户** |
| 南方财经国际论坛2019年会将于12月5日在广州保利洲际酒店举行。本次论坛有什么精彩亮点呢？南财记者先给大家预热一下。 |
| **2、倒计时1天！南方财经国际论坛明天开幕** |
| 粤港澳大湾区金融业发达，广东金融业增加值全国第一，金融机构总资产和存贷款余额稳居内地各省市前列，近年来，银行业从多方面支持了粤港澳大湾区建设。 |
| 1. **【金融助力湾区建设】**   **投资1200亿元！建设港珠澳大桥的钱从何而来？**  **提供百亿贷款 助力专精特新企业发展** |
| 眼下正值红薯收获时节，在广西的一个红薯种植示范基地，村民们正趁着晴好天气抡起锄头挖红薯，将地里挖来的新鲜红薯直接卖给村里的红薯加工厂，昔日不起眼的红薯如今成为兴产业、促增收、奔小康的“金疙瘩”。 |
| **4、产业扶贫：让小红薯变身“金疙瘩”** |
| 接下来请看一组快讯。 |
| **5、快讯** |
| 广州大道地陷确认最后一名失联者身份 |
| 佛山南海“死猪出场”已刑拘19人 将开展专项整治 |
| 林郑月娥：香港特区政府配合跟进反制美国措施 |
| 工信部：2025年新能源汽车新车销售占比达到25%左右 |
| **标 板** |
| 健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  今天是国家宪法日，为了进一步增强大家的法制意识，我省在广州外语外贸大学举办了全省宪法宣传周主场活动，让大家学会**知法、守法、尊法、用法。** |
| **6、【关注国家宪法日】让宪法精神活起来 走进群众日常生活** |
| 弘扬宪法精神，推进国家治理体系和治理能力现代化。在国家宪法日，我们也选择了一些案例，进行采访拍摄，给大家普及一些法律知识。第一个是遭遇欠薪，我们该如何利用法律武器维护自己权益的。 |
| **7、【关注国家宪法日】热点普法：民工讨薪堵门拉横幅可取吗？** |
| 继续第二个热点案例。最近，一名网络博主遭遇家庭暴力的的新闻，引起热议。不少人在讨论，如果遇到家暴，我们该如何拿起法律的武器保护自己？如果第一时间未报警，会影响立案吗？ |
| **8、【关注国家宪法日】热点普法：遭遇家庭暴力 该怎么办？** |
| 被称为“史上最严”的《深圳经济特区道路交通安全违法行为处罚条例》在11月1日正式实施。新条例实施了一个月，深圳交警局今天在采访中表示，新条例的效果立竿见影，并希望通过严格执法，争取在3年内把交通事故的万人死亡率降至世界最一流水平。 |
| **9、深圳：“最严交规”实施满月 拥堵警情同比降两成** |
| 猪肉贵，是今年的热议话题，今年以来“人造肉”这三个字频频登上网络热搜，最近某品牌的人造肉正式在电商平台上开售，它究竟是什么，味道跟真肉有什么不同，价钱又是多少呢？ |
| **10、“人造肉”真的来了！首次在电商平台开售** |
| **标 板** |
| 健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  继续“壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼”系列报道。今天我们关注的是潮汕地区练江流域的治污工程。记者在现场看到，练江流域治污工程践行了“绿水青山就是金山银山”理念，干支流水质呈现明显好转。但是，在一年前，这里却是名副其实的“黑江”。 |
| 1. **【壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼】**   **新闻回顾：练江何以成“黑江”？** |
| 记者一年前对练江的调查，可以用触目惊心四个字来形容。而就在我们的新闻曝光后，当地政府相关部门积极处理，中央环保督察也多次组织练江的“回头看”，练江流域的治理取得了不错的成效。 |
| **12、【壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼】**  **练江流域农村开展“源头截污 雨污分流”** |
| 与今年同期相比，今年1—9月，练江干流水质综合污染指数同比下降33.5%。而这其中，练江治理的关键环节，就是以非常之举攻克垃圾焚烧厂、印染园区、污水处理厂及其配套管网工程这练江综合整治中最棘手最难啃的“三大山头”。 |
| **13**、**【壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼】**  **练江治理攻下“三山头” 啃下“硬骨头”** |
| **14、【南财快评】练江治理 经验可借鉴** |
| 练江是粤东地区的“母亲河”，曾因水清如白练而得名。近年来，练江却成为全省水污染防治工作的重点及难点之一，被中央环保督察组高度关注。2018年4月，本栏目也以《练江何以成“黑江”》为题，对练江流域的污染问题进行了报道，镜头前当地居民“无水可用、花钱买水”的情节，令人唏嘘。  “亡羊补牢，犹未晚也”。在练江的这场污水治理攻坚战中，我们看到汕头、普宁两市下了真功夫。练江治理，经验可借鉴。首先是狠抓关键环节，成立生活垃圾处理中心、纺织印染环保综合处理中心、污水处理厂等；其次注重标本兼治，各级河长担起责任，开展畜禽养殖污染、环境违法行为等专项整治行动；第三坚持综合施策，大力推动传统印染产业转型升级；第四坚持因地制宜，全面铺开“源头截污、雨污分流”工程建设。这些举措有力推动了练江流域整治工作。  练江治污这场攻坚战还在进行中。我们期待，练江能够实现长治久清，还老百姓清水绿岸、鱼翔浅底的景象，让“绿水青山就是金山银山”的理念真正在基层得到落实，实现可持续发展。 |
| **广告位** |
| **标板** |
| 感谢您收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》，再见。 |
| **片尾滚屏** |
| 12月5日，粤东市县和梅州阴天为主有小到中雨局部大雨，其余市县多云到阴天局部小雨。12月6日，粤西、珠江三角洲市县和韶关、清远阴天局部小雨转多云到晴天，粤东市县和河源、梅州小雨转多云。12月7至8日，全省大部分市县晴冷干燥。 |

**20191218《南方财经报道》串联单**

|  |
| --- |
| **节目内容** |
| **长片头+标板+导视** |
| **广告位** |
| **短片头** |
| 每天6点20分，相约经济新闻。欢迎收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》。  **前：**感受经济脉动，怎能不来广东？今年前三季度，广东实现地区生产总值77191.22亿元，增长6.4%，而全年也将突破10万亿元大关。在大力推动高质量发展，全力做好“六稳”各项工作，广东各地市都在发力。首先，我们来看看深圳，今年前10个月，深圳民营企业进出口1.37万亿元，在全国各大城市民营企业进出口中排名首位，占全市外贸比重达57.5%。民营经济逐渐成长为深圳外贸的稳定器。 |
| **1、【高质量发展在广东】深圳：民企苦修内功 开拓多元化出口市场** |
| 前：同样是经济特区，今年以来，珠海就瞄准企业和群众办事所面临的痛点、难点、堵点，不断创新体制机制，持续深化商事制度改革，以务实举措和贴心服务为企业打造最优营商环境。如横琴新区企业最快十分钟就可开办。 |
| **2、【高质量发展在广东】珠海：优化营商环境 横琴新区企业最快十分钟可开办** |
| 前：推动广东高质量也离不了技术创新。近日，佛山市顺德区人民政府与恒基（中国）投资公司、格兰仕集团正式签订合作协议，三方将共同在顺德建设开源芯片基地，打造芯片产业生态链，为佛山制造业高质量发展再添强大新动力。 |
| **3、【高质量发展在广东】佛山：世界级芯片项目落户顺德 打造高质量发展强大引擎** |
| **前：**今年以来，深化增值税改革、小微企业普惠性减税政策等一系列减税降费政策也逐渐在广东扎实落地，税收改革红利正在逐步转化为优化经济结构、扩大有效需求的发展动能。在惠州博罗县，减税降费政策就进到了老糖厂这样的传统企业。 |
| **4、【高质量发展在广东】惠州：减税降费政策红利 老糖厂日子越过越甜** |
| **前：**接下来是一组快讯 |
| **5、快讯** |
| 1、今年前11个月中国财政收入同比增长3.8% |
| 2、农业农村部：元旦春节肉食品供应有保障 |
| 3、交通运输部：今年底实现具备条件的乡镇和建制村通硬化路 |
| 4、17日起 港澳人士广州购房限制再放松 |
| 5、广东消防开展40小时模拟地震灾害国际搜索与救援演练 |
| 6、特区政府：香港失业率升至3.2% 各行业员工“揾食艰难” |
| **慈善之夜宣传片** |
|  |
| **标 板** |
| 健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  **前：**下面进入我们澳门回归二十年系列专题报道。1999年12月20日零点零分，五星红旗在澳门的夜空徐徐升起。而从回归祖国母亲怀抱的那一刻起，澳门不断融入国家发展大局，留下一连串举世瞩目的成长脚印。 |
| **6、【澳门回归二十年】记者观察：澳人治澳 “一国两制”的成功实践** |
| **前**：20年前，当那朵莲花伴随着五星红旗一起随风飘扬，澳门的经济也随之扶摇而上，而在澳门回归祖国20周年之际，也让我们一起来看一下澳门20年的经济巨变。 |
| **7、【澳门回归二十年】人均GDP全球第二 澳门经济实现跨越式发展** |
| **前**：澳门回归祖国这20年，两地在经贸、文化、社会等各方面的交往也不断加深。目前，广东已出台多项政策鼓励支持港澳青年到大湾区城市创新创业。接下来让我们走进澳门青年唐一在广州的创业故事。 |
| **8、【澳门回归二十年】澳门青年在广州：唐一的创业路** |
| **前:**20年来，时光在澳门书写了“一国两制”的传奇，澳门在挑战与机遇中一次次华丽变身。接下来让我们来听听珠澳两地的人士讲述澳门回归20年来的发展和变化。 |
| **9、【澳门回归二十年】珠澳各界述说澳门回归发展变迁 畅想珠澳未来** |
| **标 板** |
| **前：**健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  **前：**“全面小康路上一个都不能少，脱贫致富一个不能落下”。今天上午，广东扶贫慈善领域的一场盛会，2019南粤慈善之夜在省农业农村厅召开新闻发布会。 |
| **10、2019南粤慈善之夜：致敬扶贫济困践行者** |
| **前：**精准扶贫，产业是重要抓手。阳江沙冈村因地制宜，引进农业企业投入1000万元，建设了一个600亩的黄金百香果产业示范基地，通过特色产业提高当地贫困户的经济收入，实现了真扶贫、不返贫的目标。 |
| **11、【南粤美丽乡村行】阳江沙岗村：致富百香果实现137户260人脱贫** |
| **前：**面向海内外，智汇大湾区，2019中国海外人才交流大会暨第21届中国留学人员广州科技交流会今明两日在广州举行。 |
| **12、智汇 创新 共赢！2019海交会今早广州开幕** |
| **前：**近日，2019东莞杯国际创新设计周落幕。活动旨在推动设计创新与产业深度融合，实现“东莞制造”向“东莞创造”、“东莞智造”跨越，而本次设计大赛的评委也都是国际知名评委，赛事秉着公平公正公开的原则进行评审。 |
| **13、2019东莞杯国际创新设计周落幕：国际评委公平公正公开** |
| **广告位** |
| **标板** |
| 感谢您收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》，再见。 |
| **片尾滚屏** |
|  |

习近平新时代中国特色社会主义经济思想研讨会在深圳召开

记者：赖禧 摄像：卢如钢 宋子荣

【导语】

今天上午，深圳前海，晴空万里，习近平新时代中国特色社会主义经济思想研讨会在这里隆重举行，中国（海南）改革发展研究院院长迟福林认为，广东的经济发展，要放眼经济全球化大背景，深度参与供应链、产业链、价值链当中。

【记者出镜】

今天的研讨会分为开幕式、主论坛和两场平行分论坛，在主论坛上，王东京、王一铭、迟福林等六位权威嘉宾，围绕供给侧结构性改革、高质量发展等话题进行发言。当前我国经济发展转向高质量发展阶段，面对新时代新要求、新矛盾、新任务，经济形势应该怎么看？广东的经济工作又应该怎么干？

【同期】迟福林 中国（海南）改革发展研究院院长

广东的发展可能现在最重要的

要适应整个对外高水平开放的大趋势

要在供应链 产业链 价值链当中

找到自己的位置

谈制造业的转型我认为已经不够了

应该站在经济全球化这样一个大背景下

来看到广东制造业的转型升级

它未来能在全球供应链 产业链 价值链当中

占有多大份额

【配音】中国国际经济交流中心首席研究员张燕生则认为，粤港澳大湾区建设要带着粤西、粤北、粤东的协调共同发展。

【同期】张燕生 中国国际经济交流中心首席研究员

粤港澳大湾区我觉得核心的一个问题

如何能够带动粤东粤西粤北共同发展

李希书记也讲了

下一步的生态建设

下一步的沿海战略等等

这些问题对于粤港澳大湾区是另外一个

非常严峻的挑战

就是要带着粤东粤西粤北共同发展

【记者出镜】

值得关注的是，本次研讨会在深圳前海举行，广东是中国改革开放的发源地，深圳经济特区是中国改革开放的标志性成果，而位于深圳南头半岛的前海，被称作“特区中的特区”，近5年每年平均诞生超过3万家企业，成为新一轮改革开放的先行先试者。在本次研讨会的社会考察环节，与会嘉宾还将参观考察前海深港青年梦工场、前海石，感受深圳活力。南财全媒体记者赖禧、卢如钢，发自深圳前海的报道。

新中国成立70周年《风云粤商》特别节目（上集）

【标题】

《壮丽70年 敢为人先》

【导视】（固定片头）

每一个人都有梦想

每一个人都期望家富国强

（音乐+画面&采访）

他们引领时代，勇立潮头

激荡七十年家国情怀

纪念新中国成立七十周年，《风云粤商》特别节目《奋进新时代》

落幅字幕：

《风云粤商》（LOGO）

纪念新中国成立七十周年特别节目

【正文】

**【主持人1】**

**欢迎来到《风云粤商》。今年是新中国成立70周年。新中国成立70年来，广东民营经济在党的领导下、在改革开放方针政策指引下，实现了从无到有、从小到大，蓬勃发展的巨大转变，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了重要作用，书写了绚丽的篇章。在这个过程中，有一项数据统计说，现在全国每十个老板就有一个在广东。那么新中国成立后，广东民营经济的光辉历程是怎么开始的呢？**

【实况】

（地点条包装字幕：广东 广州 北京路商业步行街）

C0226

广州北京路志愿者解说员：这里的话就是我们北京路的路，我们2000多年前，自唐代到现在，我们城市中轴线这条路的遗址，就是在2002年的时候被挖掘出来的。

【配音】

这是2019年国庆节前夕，一个普通的工作日，在广州最繁华的城市中心，这处遗址前的游人络绎不绝。

【实况】

广州北京路志愿者解说员：在我们唐代以前的路面是怎么样的，唐代以前也有挖过，也有往下挖，难道以前挖出来的是一晕泥石，也有一些进口的瓦碎片，也就是说那么在唐代以前，我们广州这一代就是一个作为一个贸易的通商口岸了。

【配音】

一层又一层的历史故道，见证着广东千年以来的商贸繁荣与发展变迁。（“千年古道遗址”的地碑）

这种商业基因到了近现代（找一些十三行一口通商时期的照片），不但不曾衰减，反而进入了全新时代。

【空镜+音乐渲染】

【专家采访】

**广东省委党校教授 陈鸿宇：（声渐入，声先入）从1949年以前，我们广东已经有比较大规模的私营的工商业的存在。后来在改革以后，由于我们实行社会主义的计划经济的体制，再加上我们在一个阶段中，国家集中了我们很多资源去加强我们重工业体系的建设，所以在重工业与轻工业之间，在整个建设和生活之间结构就需要进行一个调整。就是说到1978年前后，我们国家开始要改革开放了。**

**老百姓的生活水平亟需要上一个台阶。**

**所以原来还有一些规模很小的，就是很零散的这些个体的工商业户，像小修理手工艺，一直都存在着的。那么这种情况之下，我们党和国家就顺应了时代发展的要求。**

【配音】

这种顺应时代发展，就从一个个的商业小档口开始。（昌兴的门面）

【实况几秒】

昌兴童装顾客购买服装与店员交流

【配音】

（画面给店面上“始于195？年”）这是现在售卖童装的一家店铺，创始人是陈兴昌和他的妻子吴银花（二人黑白照）。翻开一部广东民营经济史，你很难不注意到他们的名字。

【采访】

“昌兴”创始人之孙 陈识多：1952年的时候，我爷爷（陈兴昌）跟我奶奶从浙江那一带。南下到广东，就落户在广州。在广州的时候，就在长兴街年更下附近这一带，做起来小摊贩，就是自力更生地做成衣加工。那时候我们不叫昌兴，因为那时候广东很流行的叫做什么记什么记的这种叫法，当时我们也没有门牌，也没有招牌，然后就自己叫吴银记，因为我奶奶的名字叫吴银花。

【配音】

没有招牌，也没有形成品牌和规模，陈兴昌和吴银花夫妻俩起初，靠做街坊邻里的生意谋生。

【户外实况】

（陈识多在街边指认）

陈识多：1956年、1957年的时候，我爷爷那时候（开了）的第一家店就在现在这个位置上面，那个时候就是中山五路75号。

【实况】

C0010

（29号昌兴补拍，昌兴资料馆）

陈识多：这就是我们第一代第一台缝纫机，胜家缝纫机。这是美国牌嘛，一八九几年时候（的品牌），这是我们以前用的，现在还会转动，你看一下。现在还是会转动的。对不对？看。那时候比较土，也不会有很大的生产力。

C0011

陈识多：

这种就是我们脚踏缝纫机的前身这种就是手摇式的，手摇式的缝纫机，它不能够制衣。你看它只是说把一些内衣或者把一些袖孔或者袜子缝补，缝补。小的衣服内衣或者就是底裤这样子这种形式，所以才有这种机器的。所以这种也是当时时代一个自力更生的一个见证的。

【配音】

每天做着成衣和帮人缝缝补补，陈兴昌和吴银花并不知道，1978年，随着千里之外一场会议的举行，他们的命运即将发生变化。

1978年底，中共十一届三中全会历史性地将党的工作重心转到以经济建设为重心上来。开启了中国改革开放的历史序幕。1979年，国家恢复工商行政管理机构，对工商业进行登记管理，全国各地开始批准闲散劳动力从事修理、服务和手工业的个体劳动。陈兴昌就在这一年，从家庭作坊，变成个体工商户，挂起了属于自己的第一块招牌，接着，陈兴昌和吴银花生活会发生怎样的变化呢？（画面：昌兴时装生产部）

【采访】

0920：陈识多：一下子生意比较猛，也比较厉害，一个早上基本上就卖断了，我们那个时候（早上）四五点开门，就拿开那个门板做生意，已经有排队的了，基本上一个上午都卖光的了，下午中午都赶第二天的工（中间贴举钱争买的照片）。

【配音】

随着家庭作坊裁缝师傅变成个体户小老板，陈昌兴所在的整个行业也在发生变化。

【实况】

（昌兴资料馆）C0015

陈识多：改革开放以后电动化了，就是生产先进了进步了（工业）1.0、2.0版本出来了。

【配音】

缝纫机从脚踏，变成了电动，随着生产力提高，以及批发和零售业务的展开，陈兴昌和吴银花夫妻俩迎来了全国各地的客户。

作为广州第一个领取个体户营业执照的人，和广东第一批“万元户”，陈兴昌一时成为了风云人物。

**【主持人2】**

**1978年党的十一届三中全会开始，国家从政策层面支持民营经济发展，到1979年底，全国个体户达到了31万人，像陈兴昌一样，领取到个体经营工商户牌照的广东省个体户，有一万五千多人。随着陈兴昌们的生意越来越红火。越来越多的人，看到了这种社会变革中的机遇，那么他们都是怎样迈出这一步的呢？**

【采访】

C0048广州金象电焊机厂创始人 谢仲余：我看报纸，就是有十一届三中全会的主要精神是多种经济共存，我说太好了。个体户是非公经济。就看报纸就，知道机会来了。

【配音】

他叫谢仲余，生于1946年的他，在35岁时，做起了个体户。这之前，谢仲余在一家工厂做电工技师，工资并不低。

【采访】

C0048谢仲余：我是83块一毛一，我工资比较高，我能干。想当年广州市副市长才是80多块。

【配音】

谢仲余辞职下海，会有比这更大的收获吗？

【采访】

C0048谢仲余：83块1毛1。然后来养老婆，养两个小孩。我老婆是知青没有广州户口，什么都没有。所以就靠我83块1毛1也很难的。还要买高价米，高价猪肉，高价油，什么都高价，苦，不够吃，饿，往往都是早餐都没有，两顿，不能吃三顿。

我跳出来的时候，我们（工厂党组）书记也很。。他非常好人，他说你已经是两个小孩的一家四口，算了算，如果你混不下去，你写一张悔过书，我把你收回（回来继续上班）。

出来干活也要，要靠自己得有把握，没有把握你出来，又准备讨饭。

【配音】

谢仲余当时心里的把握，是一块被人们叫做“怪铁”的机器。它是谢仲余用业余时间，研究摸索，用废旧金属加工出来的自制电焊机，连外壳都没有。

【采访】

C0046谢仲余：电焊焊接，二战以前就已经有了，那么小的电焊机是我搞出来的，因为很小的样子。

【配音】

当时中国大部分地方使用的，是苏式电焊机，比起谢仲余的“怪铁”来，粗大笨重。下海之初，谢仲余把自制电焊机送到国营商店，委托售卖。但一开始，根本卖不出去。

【音乐+画面，渲染情绪】

【采访】

C0048谢仲余：非常伤心，两三个月都卖不出去，后来都卖出去了，我说怪了，怎么（一开始）卖不出去？后来说，这就靠顾客，它可以卖完了没有了，它追我补货，快补货，叫我补，我就拿出去拿去补货，后来越来越卖的多，就不跟它合作了，我就在我住的地方领个牌照就卖电焊机了。

【配音】

改革开放后，民间经济活跃起来，作为改造与建设使用的电焊机，市场前景广阔。1981年，谢仲余在自己和家人租住的地方（画面注意路牌“和平东路76号”信息点），以450块钱起家，申领牌照，正式成为了个体工商户。

【实况】

和平东路76号楼下

C0086谢仲余：楼上跟我们没有关系，在楼下20平方，只有20平方，工场在这里，（全家人）吃住吃饭什么都在这个地方了。

以前没有那么多人走路的。不像现在你看车水马龙，大不相同了。（以前）五分钟看不到一个人。

想当年嘛，老夫当年就是这个情景。

【配音】

靠着自己读书学机电的电焊技能，以及发明制造的热情。下海的谢仲余，并没有很快给厂里的党组书记写悔过书返回工厂，而是成为了当时人人羡慕的“万元户”。和他同一时期下海的还有一个人，离开工厂比谢仲余还干脆，而这个人当时在国营工厂的月薪，几乎是谢仲余的四倍。

【采访】

C0011（1号机）

何炳：好高的，我的工资最少都250，有三百五一个月。当年年代不得了，你市长都没那么高，我的工资（水平）就等于省长一样的。

【配音】

1982年之前的何炳，是广州一家国营皮鞋厂制鞋的六级技工，已经在工厂干了二十多年，二十多年来，何炳并不愉快，尤其在评级涨工资的问题上，他心里一直堵着一口气。但1982年，已经42岁的何炳，突然有了的底气。

【采访】

C0010（1号机）

“何植记”第二代传人 何炳：再往前一点我不敢，你乖乖的，他爱怎么打你打你，再打个比方，瞧不起你就瞧不起你。1982年改革开放后就不同了，我可以跟我儿子出来开个档口，慢慢抓紧（赚钱）。我问你（国营工厂）拿几块钱（涨的工资）你不给，我向群众拿，我不相信拿几千块拿不到。

【配音】

1928年，何炳的父亲何植曾经创立过广州著名老字号鞋厂“何植记”，1958年公私合营成为国有。辞职后的何炳用8000块钱借款，拾起父亲做过的生意，开了一家卖鞋的档口（画面：永志鞋屋照片），他决定靠做鞋的手艺谋生。

【采访】

（何家小院，站访）

何炳之子 何永祥：C0022那时候是创业，比较艰苦，大伙谁在一起的话就十几、二十个人睡一个大通铺。电视都买不起，没有电视，没有洗衣机，家里什么都没有。不能够随便开支，那时候还是要继续去把那些经营的资金集中在（买）机器。

【配音】

这时，曾经工作过的工厂，托人来叫何炳回去继续上班，并且允诺让他做厂长。那么，他会回去吗？

【采访】

C0010（1号机）

何炳：我才不要。我自己都是厂长，我自己做厂长多好！当时他厂长工资是七八十了一个月，当年。我刚才说，厂长，你不要再找我了，你也不用让人来找我。我肯定不回去你们长征皮革厂的，第一个，你没这个资格，给我3000块一个月。哪怕你给我3000，我都不干，我自己（纯利润）何止3000块1个月，我差不多3万都有，一个月。他就吓了他一跳。

【配音】

改革开放，不但放开了民营经济发展，也放开了人们的消费欲。上世纪八十年代初，何炳把全部精力和收入都投入在创业上，结果第一年，营业额就达到了100万，第四年更突破了1500万！很快成为了上世纪八十年代中国第一批“百万富翁”，受到国内外媒体的报道，不但吸引了偏僻地区的人们慕名而来学习技术（照片：湖南龙山县文件，聘请何炳为当地厂长）也吸引了100多个国家领导和代表团的参观访问。

【音乐+画面】

【配音】

这个时期，像何炳一样创业的人越来越多，他们在自己家门口用自己的双手和技能谋生，解决就业问题。（画面（加人物标记）+音乐：“太爷鸡”食品经营者 高德良、早餐摊档档主 容志仁、“胜记”饭店创始人 温万年）这时民营经济涉足的行业虽然只是集中在“吃穿用”等消费领域，但却轰轰烈烈发展起来。

**【专家采访】**

**广东省委党校教授 陈鸿宇：所以我们说广东的或者广州市的个体户怎么出现？首先是老百姓有需求，第二方面就是就业，我们要解决这个问题。那个阶段的个体经济有什么特点？主要是看三个方面，第一个是数量还比较少，第二是规模比较小。那么第三是整个布局还比较窄，就是说他所从事的领域还是比较小的。**

**【主持人3】**

**规模数量小，布局比较窄。这个时候的广东民营经济领域，像全国一样，都还只是个体户的天下，并没有现代企业。那么广东的第一批民营企业是怎么诞生的？陈兴昌、何炳、谢仲余这些第一批个体户小老板，他们的企业能否顺利地发展壮大，成为广东第一批民营企业？**

【广告插点1】

【配音】

改革开放后第一批个体户，很快在改革大潮中淘到了第一桶金。但是怎样继续占据市场和扩大生产规模呢？作为领取广州市第一张个体户营业执照的陈兴昌，首先想到了转型。

【采访】

0920“昌兴”创始人之孙 陈识多：我们一开始是成衣加工，我们是做乔其纱开始发展的，到1980年的时候转型。1980年是国家已经在倡导我们要步入小康社会了，那个时候倡导说下朋友就要过上物质生活，重视小孩的时候，我们就把成衣服装（加工），转换成童装，（一直）到现在。我爷爷奶奶他们想出来（转型方向）。那时候零售跟批发是一起做的，很多北方来我们这里拿货的人都说，现在童装很多人想要。

【配音】

在服装行业里，专注童装这个细分市场。1980年，创始人陈兴昌和妻子吴银花，给自己找到了准确的市场定位，“昌兴”变成了“昌兴童装”，店铺与工厂规模扩大的同时也扬名海内外。（贴陈昌兴一边接电话一边打算盘照片）（美国内华达州参议院参观的照片）

【配音】

这时，开鞋店的何炳也用一套独特的经营理念，把生意做得风生水起。

【采访】

C0006~C0009 二号机（2）

何炳：长期给（卖出的鞋免费）保养，就这个例子，提供方便给顾客，买旧鞋，换新鞋，旧鞋换新鞋。我干的，80年代，八几年那个时候换，你鞋不行的话，就换新的给你了。换就换，我干的。

【配音】

在事业上，何炳屡屡出奇招。为了做口碑和宣传，有时候顾客打车来买鞋，何炳还提供的士费报销，让这些作为话题来传播，这样顾客变成了“活广告”。

【采访】

（何家小院，站访）

何炳之子 何永祥：他这个人是跳跃性思维的，就算是国营单位他也待不了，他不属于那种就是规规矩矩的一些类型。

【配音】

让何炳名满一时的，还有一件事，让他直到如今仍然津津乐道。

【采访】

C0013（1号机）何炳：1984年，我们的运动员去美国洛杉矶参加奥运会，我就送了皮鞋给奥运会运动员，那这个事。你现在说起来好像是小事一桩，但是你要知道，当时历史背景不是小事一桩，来得，是大动作来的。我就送一对，每人送一对皮鞋，送最好的。

谁都说我妄想，你这个人，你倒不如自己赚多一点钱好多了，送给别人了，说风凉话的。

我这个人要创新。你说我不送，我就偏要送给你看一看。

【配音】

何炳到处找途径，要送鞋给当年奥运健儿的事，很快上了报纸。

【采访】

C0013何炳：今天晚报四点多钟就来了，印出来了，印上。明天一早。八点钟开门，有个的士走过来我的门口，何植记门口。你是何炳，你是老板，我说是你什么事，你好家伙，你一个老板。为广州市民争了光，送鞋给运动员，我们融资公司支持你，我们一千多干部，全部帮顾你何植记买鞋。你的鞋子送给运动员的嘛。白送的，我们给钱你买鞋嘛。让你挣点钱补回来。你不要怕我们一千多，我干个半年帮你买三年皮鞋。你看多好，钱赚多挣少另外一回事。我已经得到群众的认可了吧，我心情就高兴了。

【配音】

1984年，这一年，何炳送出了100多双鳄鱼皮皮鞋。但这一年“何植记”的牌子也在广州当地打得更响了。这时金象电焊机的创始人谢仲余，也在进一步研究如何把电焊机做得更小，更加受欢迎。

但这个时候，无论何炳、谢仲余，还是陈昌兴，都面临规模进一步扩大的问题。

**【专家采访】**

**广东省委党校教授 陈鸿宇：卖服装做服装，个体做皮鞋，个体做餐饮，后来就碰到一个瓶颈，我整个个体户做大，规模要扩大，市场面扩大。问题一扩大规模就碰到一个很大的问题，你的资本量要做大，必须要雇佣工人。**

**就在80年代的前期，就产生了一系列的时间实践上的一些重要的这些理论瓶颈，能不能雇工能雇多少工。那么雇这一批人来我们怎么看这么一种社会现象的出现就产生了争论，这个过程中实践就慢慢的向前推。**

【配音】

开始创业的陈兴昌、何炳、谢仲余这一批个体户，当时很多是店铺门面经营，店面或者楼上就是作坊，通过生产环节的专业分工，进行生产，并且纷纷带起学徒或者雇佣工人。

【采访】

C0048谢仲余：门口生产的，我请了几个工人，还有几个学徒，在这，就在他们看着生产很快，一天生产了好多，越来越多几个人，几十个人几百个人，最多的时候到700多人。还有加班，天天那东西卖不够卖。那个钱用麻包来装钱，很好卖！我们的业务经理，他天天给人家骂，要送点香烟给他。你给我，明天不给我，我得杀了你啦。

【配音】

为了继续解放生产力，1988年4月“国家保护私营经济的合法权利和利益”写入宪法，1988年6月，国务院颁布了《中华人民共和国私营企业暂行条例》，明确规定私营企业是指企业资产属于私人所有，并且雇工8人以上的盈利性经济组织。很快，广东省工商局正式开放私营企业登记。陈昌兴、何炳、谢仲余等一大批首期成功的“个体小老板”开始向“私营大老板”转型。

广州第一张个体户牌照拥有者陈兴昌，1988年7月领到广州市第一张私营企业牌照，成立了“广州市昌兴时装有限公司”。

【采访】

陈识多：1988、1989、1990年的时候，人数已经规模几十人以上的了，那个时候到我们九几年的时候，就是重新安排厂在外面的，就不在那栋楼上了。（做个地图插进来标识一下：四个点——广州、佛山、茂名、湛江——昌兴在外设厂）。

【配音】

除了陈兴昌之外，何炳的“永志鞋屋”变成了“何植记靴鞋厂”，谢仲余也在之后成立了“金象工业生产有限公司”。他们纷纷扩张企业（何炳引进制鞋机器照片、何植记大楼落成典礼照片），在拥有了充足资本之后，他们也纷纷拓宽产业。

【采访】

陈识多：除了做童装，有做过家私家具，和去做过我们的餐饮。

【配音】

他们不但涉足了更多的行业，也做起了来料加工与对外贸易。（何炳福华寿衣厂执照——来料加工），甚至去国外寻找多领域的技术合作，从此踏上新征程。

【音乐+画面渲染情绪】

【配音】

改革开放第一缕春风，吹拂出广东民营经济领域第一批企业家。他们借助时代的力量，奋勇前行，改善别人生活的同时，作出了社会贡献，也拓宽了自己事业与人生的疆界，让生命绽放成属于整个时代的壮丽！

【广告插点2】

**【主持人4】**

**在新中国成立后，广东民营经济乘着浩荡春风蓬勃发展，在变革之下，春风化雨，波澜壮阔。陈兴昌、何炳、谢仲余们敢于做第一批吃螃蟹的人，他们以杀出一条血路的胆识开创新天地，成为新中国第一批个体户和民营企业家。而这其中流露出的强悍坚韧、开拓进取，沉淀成为了粤商精神的有机组成，并将代代传承。**

【口琴怀旧《我和我的祖国》+旧照片（照片每张都加标注）】

【片尾滚屏压上】

疯狂的脚上经济

**【导语】**

**今天的南财深度一起来聊聊天价球鞋的话题，球鞋市场正在从过去的相对小众转变为当下的日渐火爆，甚至流行着这样一句话“炒房不如炒股，炒股不如炒鞋”，球鞋经济到底有多疯狂？一起来关注。**

**标题一：千元炒到数万元！谁在为天价鞋买单？**

【同期】球鞋发售现场倒计时 排队

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

第一位顺利中签的朋友到中间来

239 239

【配音】

上周日上午，在广州市天河区的一家球鞋店，进行了一双AJ球鞋的发售，一早开始拿签，10点钟正式抽签，吸引了很多球鞋爱好者前来抽签。第一个中签的周先生是球鞋的忠实粉丝，能够原价抽中这双很有设计感的鞋子，他觉得很幸运。

【同期】球鞋爱好者 周先生

对啊很开心第一个中签

刚听老板说是30双鞋嘛

就是有400个朋友一起来（抽签买鞋）

【配音】

周先生平均每个月都会购买2、3双球鞋，目前家里的球鞋墙已经摆着100多双球鞋了。

【同期】球鞋爱好者 周先生

其实喜欢AJ这个品牌

从初中已经开始喜欢了

应该有十多二十年了吧

能中的话（每个月）三到四千块钱

还是可以接受的

【配音】

黄同学是一名高中生，喜欢球鞋的他每个月在球鞋上会花费三千元左右，经常会参加球鞋的抽签，一些火爆款式要一大早甚至凌晨就去排队领签，虽然抽签经常都是“陪跑”，但是他很享受这个过程。

【同期】球鞋爱好者 黄同学

说就是不限签（其实会限）

每次都是一千多个人过去

发才发二十二双

我气死了

就比如说上次“倒钩”发售

我凌晨两点打车过来

连“上跑道”（抽签）的机会都没有

【同期】赖禧 记者

脚上穿的球鞋背后

有着一个非常庞大的市场

那像我脚上穿的这双  
AIR MAX97/1的球鞋

当时买的原价是1199块钱

但是现在在这样的一个

交易平台上的价格显示

已经是7000多块钱

巨大的利润也是这个市场

非常火爆的原因之一

【配音】

球鞋店主理人西饼给我们举了个例子，比如这一双Air Jordon1和Off-white联名的芝加哥配色球鞋，发售价为1299元，现在一些码数的市场价格已经涨到3万多元。

【同期】球鞋店主理人 西饼

这是迈克尔乔丹

也就是我们说的“篮球之神”的

第一双个人签名鞋

而且这也是原球队公牛队

原来的配色

而且刚好得到Off-white设计师的加持

那它的市场表现可能是

原售价的差不多到30倍了

【配音】

西饼介绍，很多球鞋被炒到天价，球鞋的魅力主要是因为其背后的文化，比如篮球运动员在赛事里取得优异成绩，这些元素被放在球鞋里就受到很多爱好者的喜欢。但也有球鞋网站主理人认为，球鞋市场的火爆，还有一个原因是潮流概念受到越来越多的年轻人的追捧。

【同期】球鞋网站创始人 梁允斌

比方说有一个明星穿一个球鞋

一秒钟之后就可以从手机上看到

全世界都一样

现在潮流传递很快

因为网络的关系吧

【配音】

除了常规的销售球鞋，球鞋店主理人还通过球鞋艺术展等活动，更深入地挖掘出球鞋背后的文化。比如在广州万菱汇举办的“年轻真好”球鞋艺术展，画家杰凸凸最满意的这幅《蒙娜丽莎的微笑》，是他花了一周时间，用球鞋鞋底画出来的。

【同期】画家 杰凸凸

还希望通过像画展这样的形式

来把球鞋文化宣传给更多年轻人

就让大家可以用自己喜欢的方法

自己擅长的方式

去表达自己的喜好

**【导语】**

**球鞋市场里有真正热爱球鞋的人，有被品牌营销裹挟的人，也有单纯想要捞一笔的人，在这部分投资客看来，炒鞋就跟买股票和期货一样。**

**标题二：投资球鞋 究竟在投资什么？**

【配音】

球鞋店主理人西饼从小学开始接触球鞋文化，最开始的一双是香港亲戚送给他的闲置气垫鞋，大学从会计专业毕业之后，他做过球鞋零售、店面管理、买手、球鞋推广等相关工作，他也感受到了球鞋市场的变化。

【同期】球鞋主理人 西饼

一类是用家

一类是厂家

鞋子的那个本金

就是定价也不是很高

那大家可能就会去通过

买鞋做一个投资

还有一部分就像我们说的爱好者

【配音】

球鞋的溢价逻辑与演唱会门票类似，但不同的是，球鞋可以在生命周期内被反复交易。在二级市场，平均一双鞋的成交次数至少超过3次。值得注意的是，二次交易并不意味着球鞋是二手商品。一些球鞋爱好者也坦言，每个月的球鞋花费都比较大，所以抽到一些升值空间大、自己又不喜欢或者码数不合适的球鞋，也会转手出去。

【同期】球鞋爱好者

会有

会有一些真的中了

可能自己不穿的话

会可能转卖出去

【配音】

而球鞋交易如何鉴定真假，也催生了相关平台的出现。今年4月29日，潮流交易平台毒App宣布完成新一轮融资，本轮融资后毒的估值已达十亿美元。尼尔森数据显示，2015年到2017年，中国潮牌市场的消费规模增长62%。潮流媒体网站Highsnobiety公布的二手球鞋行业观察报告显示，全球二手球鞋市场规模或已达60亿美元。

【同期】球鞋爱好者

就以前就用闲鱼（app）那些

现在有（毒 nice）这两个软件

就比较快了

而且那些真假问题

都比较好（处理）了

【同期】球鞋自媒体人 阿康

大家会很留意一些周边的新闻

或者是这双鞋不补货了

或者是哪一个艺人他穿

交易软件越来越普及

所以大家都会有一个投资的心态

冲冲冲

大家就会觉得有机会会买

【配音】

不过就像炒股有风险，炒鞋也难免会有失败的时候，圈内将炒鞋失败称为“倒闭”。品牌突然增量发售，某一款鞋出现假货或者卖家出手没把握好时机都有可能导致倒闭。当资本进入市场后，对一些以炒股心态来炒鞋的“散户”来说，赌的成分更大了，也可能被“割韭菜”。

【同期】球鞋自媒体人 阿康

少人会拥有很多的货

而且我觉得很大的一块资金进来

可以控制市场

一些散户都进来买这些

然后把这货套出去

就可以获得流动的资金

**【导语】**

**球鞋市场之所以火爆，最重要的还是球鞋爱好者们强大的购买力，这部分球鞋爱好者以男性为主，从女性经济、再到千禧一代，几乎每一个群体都能够被资本市场挖掘得一干二净，过去经常会说“败家娘们”，现在“败家爷们”也不可小觑，这就是相对受到忽视的“男性经济”。**

**标题三：“他经济”崛起 直男“败家”谁都拦不住**

【配音】

随着《这就是街舞》、《中国有嘻哈》等潮流节目的兴起，推动了年轻男性群体自我意识的觉醒，他们开始重新定义了自己的价值观，更加重视自我搭配，并给消费行业带来了新的机会，球鞋经济仅仅是其中的一个缩影。

【同期】球鞋爱好者

藏起了和穿起来的差不多有100多双

【同期】球鞋爱好者

（每个月买鞋会花）3000元

2000 3000元这样

【配音】

男生也需要“精致”的生活，除了对于汽车、3C电子等在传统意义上具有“男性标签”的品类消费以外，美容、娱乐、美妆等领域的男性消费市场也正在打开。唯品会和京东此前曾联合发布《中国两性消费趋势报告》，该报告指出，目前中国男士护肤品市场已达到百亿人民币规模，2019年市场总值将增至154亿人民币。

【电话采访】王先庆 广东财经大学流通经济研究所所长

那么在消费升级的大背景下

生产企业的市场已经竞争比较激烈

怎么样找到差异化的消费群体

去挖掘他们心里追求的

方向和趋势

这样去找他们愿意付费

愿意投资的一些商品

【配音】

相比于女性，男性更加注重产品的品位、品牌，以及关心隐藏在商品背后的附加值，也成为了高端消费品中的主力人群。

【电话采访】王先庆 广东财经大学流通经济研究所所长

在任何一个阶段

温饱问题解决之后

人们的消费升级

导致一部分商品原来的大众消费品

可能成为追求时尚

而有炒作的成分

借这个热点造势

造成投资热点

【配音】

南方财经记者赖禧报道。

**【导语】**

**过去男性消费力弱的刻板印象已不再适合这个时代的男性，他们已成为了消费市场的中流砥柱。而球鞋经济说到底，就是潮流经济的一个表现，但赶时髦最重要的还是要量入为出，在能力范围之内去满足自己的兴趣，如果出现刷信用卡、刷花呗白条千方百计追潮流，实在没有必要。**

观点财经：市场经济的机遇与挑战《外商投资法》

**【节目片头】**

主持人：在这里读懂中国经济，欢迎收看今天的观点财经，我们今天请到南方财经全媒体集团北京演播的是两位嘉宾：一位是中国人民大学商法研究所所长法学院教授博士生导师刘俊海先生，刘主任你好！还有财经专栏作家叶檀女士，叶老师你好!欢迎二位.这两天我们看到大家热议两会当中,很多关键词有一个事儿,说人大正在着重讨论就是外商投资法!这个事情在热议.其实我们知道我也查了资料,说是之前其实我们国家是有相关联的法规的.比方说:有中外合资经营企业法,有中外合作经营企业法,还有外资企业法等等.新的外商投资法跟那三个比有什么样的不同刘教授?

刘俊海（嘉宾）：最大的区别就是：外商投资法是我国历史上第一部系统化的全面的规定，拓宽外资市场准入有效促进外商投资。平等保护外商权益，依法监管外资企业的龙头法，那么过去我们按照零售市的立法思路。79年先颁布了中外合资经营企业法，那个时候我们立法没经验的认为：董事会就是公司的最高权力机关，但是现在看来许多国外，包括我们国家公司法都规定股东会是最高权力机关。而且按照一股一票资本多数决的规则来办事，但当时这部中外合资经营企业法对吸引外资引进国外先进的经验和知识产权发挥了极大作用！可是你这外资企业里边和内资的公司治理结构不一样。刚才说过了，股东会在中外合资经营，企业中外合作经营企业都没有法律地位。那么第二个，这股权转让按照中外合资经营企业法，还必须报经主管机关批准，不批准股权不能卖。可是内资的股权转让是高度流通的，这就产生了一个内资跟外资适用法律规则不一样的问题了。第二个问题是什么呢？外商最关心的一些问题：三资企业法没写，有漏洞有盲区，比方说一些地方政府在招商引资的时候，非常热情，非常慷慨！承诺大量的优惠待遇。税收也优惠给土地使用权也优惠，还有的地方还免费替他出电费，但是到了履行合同以后，一些地方政府领导人换人了，就出现了新官不理旧债这样一些问题。所以外商迫切需要能够在一个基本大法层面上保护他们的合法权益。这是全国人民代表大会要审议通过这种外商投资企业法，对于留住内资引进外资，打造一种透明稳定可预期的便利化的国际营商法制环境，我认为具有重大意义！

叶檀（嘉宾）：我刚才听到刘老师再说到底是进来，进来了之后外商有一些诉求，但是我也听到相反的诉求，就是我是国内的一些企业跟我说的：他们说到这个地方去，你看这个地方政府就对外商特别好，对于民营企业就不待见。那凭什么我民营企业就要受，就是在税收什么要比外商要差？所以当时就出现了一种情况，很多民营企业的姿势跑到香港去，转了一圈，然后回来他们就把自己当做外资了。然后就享受了一些优惠政策，所以你看看如果你游戏规则不定的话，其实两面不讨好的。一方面你说了对于外商好，但外商觉得有的东西没做到，然后民企说你是国民待遇，国民就说了我为什么比外商还要待遇低？所以对于做企业的人来说，因为这几年我真的是企业看得很多，自己身边手上也有。所以对于做企业的人来说，其实最重要的倒还不是你给我多少优惠，刘老师你是他做企业的人最想要的是什么吗？

主持人：是什么？

叶檀（嘉宾）：他们经常跟我说，说你看我们做企业的，你给我减税，减税当然很好。因为企业非常需要，但是有一个东西，企业更加需要我。今年能够看得清楚明年的政策，后年的政策，甚至是十年之内的政策。

主持人：还只是预期的问题

叶檀（嘉宾）：就是预期太重要了，你想我如果是做一个大企业，尤其是做汽车的做金融机构的，他要判断的是五年之后是怎么样？我要在一个地方投资，我要投资100亿。你说五年之后我都不清楚，

我敢投资100亿。

刘俊海（嘉宾）：我觉得这点非常重要，孟子说过一句话说有恒产者有恒心，但是有恒产的前提是什么呢？应当是横法应当是良法，刚才叶老师提到的政策的稳定性!我认为将来我们要升级改版为法律的稳定性,因为各部门的政策地方的政策可以说是,应该说五花八门都有有国务院的行政法规部委的部门规章,地方性的地方性法规,地方性的行政规章都非常多!怎么办?就得靠一个具有统一性可预期性,稳定性透明度,,而且具有可操作性,包括可塑性可裁性和可执行性的良法善治来稳定投资者的心理,不光是外资,也包括刚才也提到的内私.我个人觉得平等对外资对内资都是最好的宝,不需要特殊保护,但是最好的定心丸的应当还是法制,法制更靠得住.所以我觉得在这个方面外商投资法能够出台,我个人觉得在一定意义上来说也是:传递一种信心,传达一种信号.我们要把对外开放坚持到底,我们要把法治进行到底,我们就是让投资者感到在中国投资有奔头.即使他赔钱,他赔的心里踏实,他赢钱赢的清白,否则的话今年赢了,明年如何又惴惴不安。

主持人：这这一系列当中但凡是一环出现问题,可能满盘结束了.那么这次法律在这方面的流程当中能解决什么样的具体的问题？

刘俊海（嘉宾）：我个人觉得是解决几个层次的问题,第一个就是放宽市场准入,落实国民待遇原则,那么一个是在准入前又实行国民待遇,加负面清单管理制度.而负面清单又包括两类:一个是禁止进入的外资不能进入的,没办法你不能进来，我个人觉得准入前的国民待遇加负面清单管理制度。这是我们立法领域的一个巨大的变化，第二个是在准入以后，我们采取国民待遇来有效促进包括让外商投资企业平等地和内资企业一样参与立法程序，让他参与对立法的建议献策活动提建议，让他平等地参与制定国家的产品标准，是吧？不受歧视。另外还有一个就是政府的各类的促进措施，投资措施都要落地，要守约践诺！第三个环节就是平等保护，也就是进到中国市场以后，外资和外资企业他们的合法的权利：包括物权，包括债权股权知识产权和一切有财产内容的民事权利都受到法律充分的保护。而且明确一条不征收是原则，征收征用是例外，即便你征收征用有三条法律绳索把你给保护起来。一个就是必须基于公共利益，说基于个人利益行不行？补偿基于胜任力，同意不同意这不成必须是公共利益。第二个要有法定程序，包括资产的评估程序，还有听证程序。第三个很重要的就是给人家公平合理的补偿，我的理解就是充分及时足额的赔偿，充分体现市场化价值，另外第四个就是依法监管，政府要监管外资企业没问题！因为市场会失灵监管者不该失利。但问题在于政府监管也得关进法制笼子，所以我们政府监管不能任性，另外还有一条：我们的监管在外商投资法里头规定得非常具体，包括反垄断的审查机制和国家安全，审查机制！另外还有一些信息报告制度，还有一些税收会计方面的监管制度，这些个制度都写在法律上，对政府来说法无授权不可为，法定职责必须为，依法作为必问责！你想想有这种放宽准入，有效促进平等保护。依法监管的这种设计在里面，我个人觉得这部法律就能够将来成为，我们掀起新一波吸引外资新高潮的一个前奏。

叶檀（嘉宾）：如果说让俄罗斯华尔街，伦敦的那些天文学家物理学家做量化交易的人直接就进入中国市场的话，那毫无疑问中国的韭菜全部会被割掉，全部会被收割。因为他们只要上百万的钱，他们真的可以赚几十亿！

刘俊海（嘉宾）：是这样，因为在技术上，包括高频交易的技术手段。还有在资金优势方面的国际的这种大型的机构投资人和我们的散户相比，它不是在一个区。

叶檀（嘉宾）：相差太远了，他这个没法公平，他们是核武器。我们是对不过刚才那话说的一个非常的问题

刘俊海（嘉宾）：金融业来了是不是狼来了？我个人觉得有个鲨鱼效应！你引进外资以后可以让我们内资的金融机构更优秀，你才有竞争力，另外还有一个外国的金融机构：包括证券公司基金管理公司，还有一些其他的理财公司，包括传统的金融机构银行进来。有的时候可以把它的先进的企业文化，先进的这种商业模式盈利模式，还有一些相关的商业惯例间接或直接的带给咱们国内同行。我觉得是个学习的机会，深度学习的机会，所以我觉得是好事，另外还有一个刚才叶老师提到一个比的事，我确实也有人问我一件事，就是允许外资控股达到51的时候会发生什么？是不是国内的金融机构就全军覆没？我说不会。你即使只有49的股权，你别忘了你还是股东，所以股东你就有权利选你的人进董事会，你就有权利参加股东会的决议，有些决议要三分之二以上通过，比如增加资本的减少资本分配红利，公司解散清算。另外你还有诉权，如果大股东进来以后掏空了公资产，跟它的母公司关联公司做不公允不透明的关联交易的话。咱中资小股东可以去法院告他，提起股东债务诉讼以自己的名义为了公司的利，让外资股东把侵占公司财产吐出来。所以我个人觉得这么去想，其实我们有足够的法律武器来自我保护，所以在这种底线的前提之下，，我们更多的跟外资谈合作谋共赢，找到利益的最大的公约是出来。我觉得是有可能的。

主持人：你看从最初的说狼来了那会，我感觉国内的企业家一方面是有点不安。但是也有点特别激动特别兴奋的感觉对吧？你来了咱们怎么跟你拼一下，那么经过这十几年之后，从金融到汽车行业到相关联的包括：一些消费品行业。我们发现外资进来带来的不单单是狼的一股它那种比较霸气的一面，更多的像您刚说的融合：相互的学习，共同的能够提升这种产品质量服务质量，这个是中国的老百姓能够感受得到。

刘俊海（嘉宾）：比如举一个例子：就是在我们机物业对外开放之前，说老实话，传统的中农工建交，这五大家族的国有银行确实实力非常雄厚，但是他也有改革历史上的一个短板，就是机关作风比较明显，但是外资进来了以后，我发现我们这次银行马上就开始调整自己。服务态度变了，真正以客户为上帝了，以客户为中心了，包括现在办信用卡服务也好好多了。

主持人：所以所有的制度我们可能最初是要管理某一种事情，但其实你会发现管理跟服务本身还是有不同的有本质的区别。那么如何看待管理和服务的提升，我们稍事休息一会接着聊。我们看到一个数据，就是世界银行发布了2019营商环境报告，咱们中国从排名第78名上升到第46名，这个是最新的数据，所以这个数据除了投资领域理财领域，金融领域之外也反映了整个中国这种企业，包括服务发展的一个进步叶老师。

叶檀（嘉宾）：其实有两个东西是可以说的，你比如说我对于丰田我印象很深。因为你到很多的国家去，你都会看到它确实是一家国际的企业，你说这样的国际企业它是哪儿好他就到哪儿去？有可能你现在觉得是外资他做着就做成内资的也有可能，因为它独立法人，而且国内的独立法人又特别大，他就做成内资了一旦做成内资了之后，他的资金技术就真的过来了。他不会就妨这一手，那很显得你跑到美国去，你说丰田是美国的内地外资还是内资，很难说是经过上一轮美国的打压之后，现在丰田基本上在美国人眼里有可能，是部分的变成内置了以后，特斯拉会不会有这样的情况，或者宝马有没有这样的情况。他们的新能源车这一块跑到中国来中国的市场又特别大，然后又很公平，他们逐渐的就变成嵌入成为我们内资的一环。或者换句话说我们中国的资金嵌入，成为国际高科技链条的一环，就是你中有我我中有你就嵌套在一起了。如果有一天能做成这样的，我觉得相当不错。

刘俊海（嘉宾）：这一条我觉得将来一定能做到，对，其实刚才叶老师提到的跨国企业变成内资企业的事儿。我个人觉得不光是从理论上的期待，而且有望变成现实。所以包括我们外商投资法，其实也主要是为了鼓励外资进来，并且鼓励他加强它的本土化。把它变成一个我们入乡随俗的，对价值观也认同我们国家的传统文化，而且自觉遵守我们国家的法律制度的这好企业，又有盈利能力，还主动担当社会道义，创造就业，乐善好施，修桥铺路。我觉得这个都很重要，而且还有一个点就是现在国与国之间竞争，我觉得不光是技术的竞争，资本的竞争。现在我认为这个赛场已经转了，转到一个营商环境的竞争这儿来了。也就是这个人往高处走，水往低处流，资本是宏景，在一定意义上来说，这资本本身没有国际可言，哪里的投资法律环境更比预期更友好，更稳定更安全！投资者更有幸福感，他就去哪里配置资源。哪里去投资设厂去买股权，要么是绿地投资，要么授让股权，所以我觉得在这个意义上来说，我们也复盘一下，改革开放之初，一开始的二三十年，我们都是靠什么？给便宜的地，对，还有税收两免三减，对之前我们有一部外国企业和外商投资企业所得税法。我国内企业是企业所得税保两套法律。

叶檀（嘉宾）：我插一句就是当时到什么程度？上海边上的有一个县级市，现在我飞机上遇到台湾同胞都跟我说：我要回上海去了！然后到了虹桥机场或者浦东机场，它其实是回的是这个地方，在他眼里已经是大上海了。那个地方基本上是中国最富的县级市之一。我记得当地政府跟我说过，说：当时为了找外资，不光是什么删免这些东西，就是地方政府之间竞争，当时还跑到香港跑到台湾。然后请他们企业家大闸蟹就直接拎到他们家里去靠大闸蟹引进外资。后来他们就两次之后就很感动，然后这个地方因为它是一个带鱼的聚集效应，然后一个人进来了之后然后他会发现他的亲朋好友，然后朋友产业链上下游的就全部都进来了。然后这个地方就越做越大了，不好意思打断一下刘老师您。

刘俊海（嘉宾）：所以我觉得你讲得非常好，感情留资很重要，另外还有一个制度，留资制度留人把心留住，把根留住才能把资本流入。所以我说，这次我们立法举措，就是把过去这种靠有形的利益靠这种个人之间的友情吸引外资的方式转化成，一种更稳定的更透明的更公平的更具有可操作性的法制层面上来。所以我认为如果真要是这样的话，有了这部法律，我们国家的法治化营商环境在世行排行榜上，可以从12019年46名将来上升到第20名，甚至是第十名是第一名都有可能。外商投资企业虽然有个外字，但还真不是外人。一个它是依据中国法律，第二在中国境内设立。所以按照我们的民法总则按照公司法的规定，他就是中国的企业法人就中国人，法人也是人是中国人，他真不是外人。第二个又在中国境内生产：比如说中国国内提供的这种辅助性劳动或者创造性劳动达到产品价值的12以上，我觉得这就是一个国货。第二个还有一个叶老师可能也比较关注的，允许外国企业在本国市场利用资本的力量利用资本市场，比如说发股票，发债券行不行？实际上过去外商投资企业在国内用这个通道的不多，主要是靠银团贷款，国内的银行或者到古国的银行或者到第三国的银行去找贷款。现在我们这部法律说得非常清楚了，说外商投资企业也可以在中国境内，利用发行股票债券或者其他的方式来融资。所以这种融资通道的多元化自由化，便利化非常好。我一直呼吁咱们的资本市场将来早日引进国际板。让外国的公司在中国上交所身上挂个牌，给中国的股民创造投资回报有什么不好？所以我个人觉得肥水不流外人田。

主持人：我们今天说的外商投资法是一个法律，正在讨论，我们希望它有一个更为可执行可操作的一个土壤，能够为企业服务，为社会服务，这也是我们叫做改革开放再出发，未来所面对的高质量发展的一个表现形式！希望这部法律能够在法学专家和社会的各界的人士的共同关注下，为企业为社会提供更多的科学的服务。这个是最终的目的，感谢两位参加今天的讨论，也感谢各位收看今天的观点财经，我们下次见！

**《风云粤商》20190810广东企业家的“另一面”**

【导视】

630宣传片30秒

**【主持人1】**

**脱贫攻坚是一项国家战略，也是一项时代任务。2010年6月，国务院批复同意每年6月30日为广东扶贫济困日，简称630活动。**

**今年是630活动开展的第10个年头，10年来通过组织开展形式多样、内容丰富的扶贫济困活动，它成为了广东省参与面最广、惠及范围最大、社会效果较好的一个全省性扶贫济困大型慈善活动。爱心企业、爱心人士纷纷加入，助力乡村振兴、精准脱贫，扶贫慈善成为一种社会风尚。那么广东贫困地区是怎样一个面貌？这些爱心又是怎样在发挥作用呢？**

【配音】

眼前这个小山村，连樟村，是英德市连江口镇唯一的省定相对贫困村。2018年10月23日下午习近平总书记到访后，留下这样一句话，我一直惦记着贫困地区的乡亲们，乡亲们一天不脱贫，我就一天放不下心来。我们党是全心全意为人民服务的党，党的一切工作就是要为老百姓排忧解难谋幸福，全面小康路上一个不能少。脱贫致富一个不能落下。要一代接着一代干，既要加快脱贫致富，又要推动乡村全面振兴，走向现代化。

【音乐+画面，留白】

【配音】

习近平总书记在离开连樟村时，为什么会留下这样的话？

【配音】

（陆奕和干活实况）

眼前这位正在麻笋地干农活的村民正是2018年10月23号被习近平总书记亲切慰问的陆奕和。今年50岁的他是家里六口人中唯一的劳动力。

【采访】

陆奕和：就在中间这个位置。（在你边上。）对。相片可以看到我老爸坐那边，总书记在这里，我在这里，还有李希书记在这里。马省长同（清远市委）郭峰书记就坐在那里，还有我两个小孩坐在这旁边，以前就不敢想象三个小孩读书什么都不（敢）想，（以前压力肯定很大）。肯定很大。

陆奕和：我老爸89岁了，我老婆残疾，以前是三个小孩读书，现在大女儿刚毕业出来，有时候听说她回来都怕，她回来就要钱。

【配音】

连樟村是广东省英德市连江口镇唯一的省定相对贫困村，这里2000多户人口，超过十分之一是贫困户。这里的贫困，给代表企业来扶贫的潘定国留下了深刻的第一印象。

【采访】

碧桂园集团党群社责部副总监 潘定国：我们团队2017年10月底来到连樟村这里，当时刚进来就觉得这个村比较偏远，因为从高速公路下来之后，我们绕过一个弯，翻过一个山头，还没到，我们总在想着，这个村到底在哪里？当呈现在眼前这个村的时候，实际上给我们的感觉还是蛮震撼的，整个村庄的基础设施，包括它的配套、硬件，包括它的整体的人居环境，都比较差。（有没有当时的图片）

【配音】

连樟村曾经是连江口镇最贫困的村庄之一，土地贫瘠，地势偏远。（音乐+贫困环境镜头）像大多数贫困村一样，杂乱无章的房屋、坑洼难行的泥土路、四处可见的垃圾、单一低效的产业是这个村庄当时的境况，这里稍有劳动能力的村民，都外出打工。留守的，基本都是孩子和体弱多病的老人。落后与贫困像常年笼罩在山上的雾霭一样挥之不去。

**【主持人2】**

**怎样帮助连樟村这样的贫困村呢？捐款资助，是一次性的“输血”，钱花完了，就可能返贫。怎么样变“输血”为“造血”呢？发展当地产业，挖掘经济潜力，成了当下精准扶贫的主打思路。潘定国所在的碧桂园集团扶贫工作队就因地制宜开发出了造血式的扶贫模式，他们在连樟村修建了一条商业连廊。**

【实况】

潘定国：老乡，这个是你开的档口，现在一天收入大概有多少？

老乡：现在收入一天都有几百块。

潘定国：好多时候有几百块了，周六周日好不好？

老乡：周六周日好一点

潘定国：我看你卖的都是本地的土特产，主要是卖一些什么

老乡：五指毛桃

潘定国：这有五指毛桃。

老乡：对，以前我就是光带小孩，现在带小孩，自己还有一份收入，减轻家里面的负担。

潘定国：挺好的。等整个全村的这边都建好了之后，游客会越来越多，日子会越来越好过。

【配音】

这条商业连廊是潘定国所在的扶贫团队进入到连樟村后修建的，他们通过设立产业发展基金进行产业扶贫，同时承包流转了146亩笋竹山，让包括陆奕和在内的八户有劳动能力的贫困户分包管理。

【实况】

（陆奕和劳作）陆奕和：就是没有精准扶贫，我就十多亩（竹笋）。现在有了精准扶贫之后，我现在就是达到60多亩70亩左右，以前一家子年收入才1万多，现在已经收入已经达到7万。

【音乐+陆奕和画面】

【采访】

陆奕和：以前没那个精准扶贫，就是我一家的收入才1万多一年。伙食就是三个小孩读书，买肉要都要等小孩回来，（现在呢？）现在就不用，想买就买了，喜欢吃就买了。

【配音】

村民收入增加了，幸福指数也提高了。

为了将扶贫事业打造成一条可造血、可复制、可持续的长效机制，碧桂园集团扶贫队还在村里办起了就业扶贫培训班。陆奕和白天去山里去蔬菜基地，到了晚上闲下来，就去参加了免费培训。2018年7月份，他顺利通过考试，拿到了电工证。

【配音】

有了职业技能的陆奕和，又多了去工厂打工的选择。这时，距离他两百多公里之外的广东惠州博罗县羊和村，贫困村民罗思波，他的生活也即将发生变化。

【几秒罗思波实况】

【配音】

同陆奕和一样，年近60岁的罗思波，也是家里唯一劳动力，如要要照顾患病的妻子和年迈的父亲，他必须得在村附近找到工作。

【采访】

广东惠州博罗县杨村镇羊和村村民 罗思波：就我一个人有劳动能力，土地流转一年也才6分多（亩），也不是很多。就是靠去到那里打工，离家里近一点，又照顾了家里。

【配音】

罗思波提到的离家近的打工地点，就是眼前这座2万多平方米的大棚，由恒大集团出资1500万元建设，是集种植、养殖、生态、环保和能源综合利用五位一体的高科技花卉智能温室。年内建成投产后，将种植蝴蝶兰等高附加值花卉产品。

【采访】

恒大集团广东扶贫公司总经理 陆理：我们大棚这个建筑（面积）是25（亩）左右，这个土地是村集体，这样我们在它的土地上面，通过流转土地，用我们的资金来把这大棚建好，建好之后，交由一个经营商，由他们来经营，这样的话，这个项目能带到给村民的首先是一个土地流转的收入，第二个就是这个花卉企业，它会每年给一个分红，大约（分红）每年是30万左右，另外还有一个就是带动当地的一个就业。

【采访】

罗思波：大棚做好了，外面（打工）优先去那里做工。（大概一个月能挣多少钱)大概一个月4000块钱左右，像我去那里做工的话，我一年我都有几万块钱收入了。

【配音】

这座花卉智能温室建成投产后，将会很快改变罗思波穷迫的生活现状，预计将为村民们年增收约300万元。在产业扶贫上，恒大扶贫团队还通过建设茶叶加工厂、给村民建商铺等方式，引进上下游企业，来带动当地整体经济发展。

**【主持人3】**

**陆奕和与罗思波的故事，是如今贫困村民生活的缩影。一个个扶贫工作队，以市场为导向，通过产业扶贫，改善贫困村民们的谋生方式，让贫困生活彻底发生改变。但扶贫先要扶志，怎样给贫困地区送去知识，送去志气，送去信心呢？**

【采访】

广东惠州博罗县羊村镇水华寨张乾学校校长 张秀方：我在这里教了20多年的书，20多年前就是有一栋教学楼一栋宿舍楼，刚建的时候我们只有三十多个学生，恒大没有到我们学校这里来建设之前，环境都太差了，很多家长看到这里杂草丛生，本地都不想在这里读了，都走了。经常有蛇出没，育人环境这么差，（家长）他们肯定不愿意让他们（的孩子）这里来读书。

【配音】

尽管全校才30多个学生，每天早上7点，张秀方都会第一时间站校门口，等候孩子们走进校园。对于驻扎农村基层教育近30年的他来说，能够让孩子们坐在宽敞的教室里上课，有一块像样的操场，给孩子们开展体育运动，这是他多年的梦想。

2017年12月恒大集团扶贫工作队来到这里，张秀方的梦想开始变成现实。

【采访】

恒大广东扶贫公司总经理 陆理：我们整个投入大概在七百万元左右，主要是修建这个教学楼，另外一个就是给它翻新了这个操场。还有校园的一些绿化，这样的话，首先是在教学规模上扩大了。

【配音】

这个学校因为规模小，曾仅仅是教学点，只有小学一到三年级，三年级以上的学生得徒步到离家七八公里以外的地方去上学，而学校如今的新修与扩建，解决了这个问题。

【实况】

张秀方与陆理对话：

张：上面专门开会研究了我们办学的情况，他现在初步已经决定，就是说，这里要办到六年级。

陆：办到一到六。

张：一到六年级。

陆：设备设施那些怎么样？

张：设备设施政府说它来搞，教育局他说还会安排好的老师过来。

陆：那就好。

【配音】

功能设施齐全的现代化的学校落成。让孩子们不再徒步十几里去别的地方上学，而是在家门口就能走进美丽的校园。

【采访】

张秀方：漂亮的教学楼，还有篮球场、运动场，都是很标准的的，很漂亮，还有花园，以前这些我们都是没有的，所以说我们学校是来一个180的大转变，现在很漂亮了。现在很多家长这段时间就找我了，他是附近工厂的，他就过来了，经常到我们学校散步，看到我们这么漂亮的，他们的小孩子在其他学校读的，他的父母要求要转到我们这里来读。

**【主持人4】**

**看着学校一天天的变化，惠州博罗的校长张秀方既感动又欣慰。孩子的教育关乎国家未来的命运，改善基层教育，通过教育的投入，达到帮助贫困家庭脱贫的目的，这也是现在大部分爱心人士、爱心企业的可持续扶贫方案。**

【采访】

广州星河湾实业副总裁 黄可思：（我们）在汕尾的一个也是革命老区的一个澎湃中学（进行援建），我们的援建，只要孕育了英才，让他们的后一辈，或所有人都受到良好的教育了，这个我们就能摆脱贫穷，良好的教育就会有良好的就业，有良好的就业，我们就可以回到自己的家乡去贡献给自己的家乡，这样的话就说我们也是一种脱贫的扶贫的模式，知识改变命运。

【配音】

爱心人士与爱心企业通过教育扶贫，来帮助贫困地区的孩子们走出困境，实现梦想。

【采访】

广东云浮市郁南县桂圩镇中心小学校长黄国林：我们学校的建校其实很已经很老，是属于革命老区，由于我们处在比较边远地方，所以学生留守儿童还是比较多的。圣丰集团捐赠了我们就是物资，将对我们学校今后的教学起到很大的作用。

【配音】

刚刚结束的今年630广东扶贫济困日活动中，广东圣丰集团为云浮郁南县捐赠了一批教育物资。

【采访】

广东圣丰集团董事长 江南：过去我认为广东是沿海开放发达地区

主持人：对，全国人民印象里都是这样的，广东属于富裕地区

江南：现在看来我们还有贫困地区，像粤北粤西。我们重点还是在教育上，我们已经启动了十个城市，落户城市的这种教育扶贫，我说我们不但是今年捐，明年我还会来，我说一直捐下去，直到他不需要为止。

【实况】

陈宝文学校学生唱《我和我的祖国》

【配音】

在教育扶贫上，爱心企业的投入从不吝啬，也毫不犹豫。在广东揭阳的县级市普宁，有一座学校，它投入4000多万，可以容纳5000人，满足小学至初中教学规模，但它从决定建校到正式启动规划建设，竟然不到一天时间。

【采访】

陈：那年我去参加我们的家乡的一个会议，市区市委市政府组织的，参加完后，他们介绍每个班级一百多人读书，我说这么多人怎么读，对我说只要这样的话，我将所学校来帮他们这样子的改善一下的条件，结果现场他们一开完会，他带我去看地，看完地马上安排，您当时有没有想到会投入这么多4000多万去建这个学校。不管多少钱一定要建到最好，一定要质量最好最安全，因为我们看过汶川大地震那个时候我说学校倒了，我说我们将学校我就那我说讲我要将这个学校我一定要质量是最好的，我说我要抗八级地震，地震都要抗八级地震。

【配音】

立白集团董事长陈凯旋说，解决孩子们的教育需求，4000多万只是建校初期的基础投入，主要用于学校教学楼、宿舍运动场，图书馆和现代化教学设备等硬件设施的建设。此后每年，立白集团还会额外捐资一百多万，用于学校师生奖教金和奖学金的评定。

【实况】

普宁陈宝文学校校长杨江锋：这些就是我们对道德风尚奖等等这些优秀班干部，优秀团干部进行奖励，每个学年我们就进行评选，然后就对通过奖励，特别是拿出我们的基金进行奖励，然后激励他。这一道风景下，吸引了好多家长，好多学生在这里照相。

【操场运动实况或读书声实况】

【实况】

主持人：你喜不喜欢这个学校？

学生1：喜欢。

学生2：因为我觉得这里环境很好，然后学习氛围也不错

学生3：老师都很温柔

学生4：这个学校，它很注重品德的培养，其实在做一个追梦人的前提是要先做好一个人。

**【主持人5】**

**教育扶贫是一种短期见效慢，但却影响深远的扶贫方式。所以不仅要建学校，更要建好学校。当得知学校生源不断扩大，学校需要扩建时，陈凯旋又毫不犹豫地表示支持，这一声承诺的背后又将会是上千万元投入。**

**陈凯旋用自己父亲的名字命名了这所学校，他说父亲是一名老党员，一生都在一心一意地为他人服务,他希望通过建这所学校，将老一辈人无私奉献的精神一代又一代的传承下去。**

**爱心企业家们通过扶贫慈善行为传承价值，也实现自己。**

【采访】

香港旭日集团董事长 杨钊：我是广东省惠州出生的，是一个很贫困的家庭，可以说仅仅能够吃上饭了。在十来岁的时候，我的哥哥是做教书的中学老师，是家庭一个重要的经济支柱，刚好我的哥哥本来每个月就是月底，比如说6月份他到6月底应该7月1号7月2号那个钱已经寄回来了，他7月2号钱还没寄回来，我父亲就担心了，因此到7月3号就我们钱只可能吃到7月2号。 7月3号我们中午就没饭吃了，刚好7月3号暑假，我哥7月3号才到，早上6点多7点钟到家里，我父亲说我的老天爷，你怎么现在你7月3号回来，为什么不告诉我？他说我现在不是到了吗？他那你知不知道，今天早上如果你不把钱拿回来，我们今天早上就没饭吃了。

【配音】

怀抱着改变贫困命运目标的杨钊，南飘来到香港，从每天六元的地盘工人做起，之后开办了自己的服装厂，并以一款格子牛仔裤迅速赚得人生的第一桶金。但事业成功之后的杨钊，陷入了一个新的也是永恒的人生难题之中。

【采访】

杨钊：我比较幸运，大概1975年1976年已经赚到了第一桶金！因此我在大概30岁赚的钱已经够我一生花了，有了钱以后怎么办？我都问人，你们的人生目的,有什么？除了名利以外，你们还追求什么，他说你神经病。呵呵。你想的太多了，人钱哪里有够的了，名哪里有够了，就说我是神经病。我每天都打拼，打拼也很苦的，但是赚来的钱是没用的，我自己认为吗，因此在有一天我看报纸孟子的一句话触动了我，孟子那个句话怎么说他是穷则独善其身，达则兼善天下，哎，行了。

主持人：那会应该心里感觉充实了很多了

杨：马上有动力了！

【配音】

从孟子的兼善天下中找到人生答案的杨钊开始不断投入到慈善事业中，从香港到东南亚再到内地，他的慈善捐助帮助了成千上万的人，改变了他们的人生，也帮助了自己。

【采访】

旭日集团（中国）总部公益组副主席 叶雪蕾：我认为我是旭日集团公益的受益者，在1985年的时候，他就捐赠了一个服装院校，然后我是那个院校的第一批学员，有一次我们在谈起这个话题的时候，杨钊先生知道我是这个学校的毕业生以后，他说了一句话，他说我当年办这个学校的时候，没有想过企业培养什么人才留给自己，主要就是想为社会培养这方面的人才，他说没想到我也有受益。

【配音】

这一切的初心，仅仅是行善的快乐。

【采访】

杨钊：我发现很多人捐款心疼的。心疼啊，你真的你要我的命，不是发自内心的，但是我告诉他们，你知道我捐款真的很快乐的，为什么？我就以心比心倒回来。

主持人：换位思考。

杨钊：就是一个同理心，我就倒回来，如果有一天我需要帮忙，要找人帮忙的时候，那个（需要帮忙的人）是我当然我就希望他们人家都愿意，没问题。

【配音】

爱心帮助别人，也滋养自己。

【音乐+画面，留白】

【采访】

广东省政协委员 广州市侨商会会长 梁少贞：我有成就感。我一看到我（捐资兴建的）那么大的老人院，看到我这帮老人家那么开心，等于我开心。我没有很多亲戚，但是这帮都是我的亲戚。没有所谓。所以过年的时候，我都跟他们发红包，发礼品。

【采访】

万科企业股份有限公司监事会主席 党委副书记 解冻：你能力有多大，责任就有多大，比如说从公司大到这个程度之后，它就是有能力去承担这些事情。通过这样一些过程，让我们的员工能够有这个机会在公益这个平台上来贡献自己的聪明才智，让每个同事的这些公益慈善之心在公司内部得到发挥，这也是企业文化建设非常重要的一个组成部分。它同样能够增加公司的一种向心力和凝聚力。

**【主持人6】**

**“赠人玫瑰，手有余香”，扶贫慈善事业，不仅仅实现了贫困村民们的美好生活向往，其实也在实现着爱心企业家们、爱心人士们对美好生活的向往。在这个过程中，企业家们从慈善事业上重新定义了自己的人生价值，找到了人生奋斗的依托，更丰富了新时代企业家精神内涵。**

【配音】

笑脸，洋溢在曾经贫困的人们脸上，也洋溢在爱心人士、爱心企业家的心上。

【采访】

（10分钟汇报片）

广东英德连樟村村民：以前我就是光带小孩，现在带小孩自己还有一份收入。

广东惠州市博罗县水华寨村张乾学校校长 张秀方：没有到我们学校这里来建设之前，环境都太差了，很多家长看到这里杂草丛生，本地都不想在这里读了就走。现在很多人都看到，我们学校一进校门就是说哇太漂亮了。

广东英德市连樟村村民 陆奕和：以前没精准扶贫，我就加到收入才1万多一年，伙食就是买肉要都要等小孩回来，现在就不用，想买就买了，喜欢吃就买了。

广东乐昌市廊田镇白平村村民 彭志牛：以前是比较困难的。这几年扶贫办的过来，帮我盖了大棚，租了十来亩地，收入也提高了。

广东惠州市龙门县龙田第一小学校长 万镜明：感谢为龙田一小，建造这么漂亮的图书阅览室。

广东惠州市龙田一小学生：感谢叔叔阿姨们。为我们捐献了那么多的图书。

村民：感谢政府对我们家的支持。

【采访】

广东省农业农村厅党组书记、厅长 省委农村工作办公室 省扶贫开发办公室主任 顾幸伟：搭建630这样一个平台，最主要的目的，就是让更多的人来参与到扶贫济困日的活动中来，让更多的人享受到扶贫济困的成果，使我们的更多的企业，更多的组织，更多的人，借助这个平台，了解这个平台以后，来参与到扶贫济困这个活动。通过广泛的参与，我们可以使更多的贫困群体享受到我们的扶贫成果。

【音乐+画面，延续】

**【主持人7】**

**随着630广东扶贫济困日活动一年年的开展，随着精准扶贫的持续推进，一个个贫困小山村变身为诗画乡村，文化休闲广场的建设，丰富了村民的生活娱乐水平，产业扶贫、教育扶贫、就业扶贫、党建扶贫等一系列扶贫措施让村民们的生活面貌一新。截至2018年底，广东近150万人实现脱贫。据不完全统计，过去9年，广东省扶贫济困日认捐金额累计已超过257 亿元。在社会扶贫方面广东1786 家企业对口帮扶了2331 条相对贫困村。一个个有责任有担当的企业，在扶贫和公益的道路上，默默前行。相信还有更多的企业进入精准扶贫领域耕耘，树立社会标杆，也实现企业自身价值。**

【音乐+片尾+滚屏】

碧桂园集团党群社责部副总监英德扶贫项目负责人潘定国：

我想通过我自身的努力，再为村庄带来改变。

恒大：

恒大是最早参加

广东扶贫济困日活动的企业

已经为广东脱贫事业

捐赠了13.9亿元

万科：

能力有多大

责任有多大

星河湾：

老板在公司的运作上

也赚到一点的财富

他会认为

我们应该回馈社会

杨钊：

你知道我捐款真的很快乐

江南：

我们不但是今年捐

明年我还会来

我会一直捐下去

直到它不需要我为止

陈凯旋：

做慈善，越做越开心。

越做心情也好

**风云粤商20190525：一位创二代的奋斗史**

【主持人开场1】

改革开放40年，中国的家族企业集中进入了接班季。在粤商群体中，家族企业也占据着不小的比例，相比于职业经理人，创一代们其实更愿意把自己一生心血的结晶传给“创二代”。这些注定站在高起点的年轻人究竟是怎样一群人？他们能不能将父辈们开创的基业传承，并进一步发扬光大？《风云粤商》将推出青年企业家特别节目，把镜头对准正在接班或已经接班的“创二代”群体。

【同期】

青企联活动现场、授旗、许志勇发言

【主持人串词2】

您刚刚看到的画面是2019年5月8日，广东省青年企业家联合会为纪念“五四爱国运动”100周年举办的活动现场，长隆集团的苏志刚来了，其他一些省内的知名企业家也来了。。。。。。但更多的是一群年轻的面孔，他们中的绝大部分都是家族企业的接班人，也就是人们常说的“创二代”。

在这群“创二代”中，许志勇有些不一样，他今年才32岁，但已经有了10多年的创业经验，在他20出头的时候，他只用了3年时间，就在一个连他父亲都完全陌生的领域，把一个亏损100多万的企业做到了产值过亿。他是怎么做到的呢？

【旁白】

许志勇，1987年出生，他的父亲许平 创办的广东强力集团，是小家电制造的龙头企业，主要生产电饭煲内胆、配件以及其他厨卫家电，集团旗下有10多家子公司，其中一家还是新三板上市企业。含着金钥匙出生的许志勇，也自然就成了众人口中的“富二代”。

20岁那年，父亲送给许志勇一份大礼：一家拥有20多个工人的纸箱厂。不过许志勇并没有欣喜若狂，甚至还有些担忧。

【访谈】

我父亲就之前投资了一个包装厂，就是只做纸品包装这一块的，但是是处于一个亏损状态，而且的话纸品包装这个行业我父亲之前也没干过。

然后给你一个刚刚还没毕业就从学校出来的，而且当时你说它是亏损能亏大概多少钱？

接近130万。

还欠了一百多万的负债交给你了，

而且的话那时候其实对于整个企业的管理是没有什么概念的，根本不知道应该公司应该要具备什么部门有要有什么架构，

完全是空白的，

对，

【旁白】

2018年7月16日，许志勇正式成为纸箱厂的总经理，他的办公环境是这样的。

【同期】

许志勇对主持人比划自己当年的办公环境

【画面】许志勇一脸懵逼，花字：怎么管人？怎么服众？怎么盈利？层层推近，最后一个镜头，下雨天，许志勇站在工厂门前望天，花字：无语问苍天！

【旁白】

环境差一点不算什么，管理上的问题才真正让他头大。每天早上一睁眼，许志勇都要问自己三个问题：怎么管人？怎么服众？怎么盈利？

果然，刚一接手，就有人给他来了个“下马威”。

【访谈】

帮我们送货的货车司机看我过来了，可能一个小年轻，想欺负我怎么样的，然后就过来找我谈，就说你价格要涨了，你不能这个价格太低了，我就不答应他，他就不拉了，那他不拉，那我那个货做出来没人送出去，后来只能只能够我跟我公司的副总，我们两个自己装完车，然后就跟他一起去送货给客户，客户都觉得眼大了，他说你们两个干嘛来送货

你们公司是不是只有两个

对

【同期】许志勇关下后尾箱上车、在厂区劳作、搬运、开叉车

【旁白】

不仅仅是送货（留气口），为了省钱，他还得自己打包废纸（留气口）、自己搬运（留气口）、自己开叉车。

【访谈】

我没钱买叉车，我需要用叉车的时候，我就到我们原来电器厂这边借，刚好我们电器厂到这边讲是十公里十公里刹车就开要一个小时，开一个小时还好，但是就是过两次，开到路上的时候就掉到路面上了，很重的他铁沙子吗，我一个人也搬不动，刚好就遇到一些村民比较好心，他就过来有过来帮忙，然后我就继续开着刹车就进去，用完了以后又把叉车又开出来这样子了，

阿联叉车都要你这样一个总经理自己开叉车了，

因为我必须要把费用减到降到最低，我不敢请那么多人，而且也不敢花那么多，

【旁白】

甚至，身为一名富二代，他还自己去追过债。

【访谈】

因为他们客户的工厂倒闭了，然后欠了钱这些情况。

自己追加

那一年连过年的时候我都就没回去，我们就把货车开到他的厂门口把他堵住，防止他把设备给卖了吗

这么惊险的事情，

【旁白】

即便已经如此努力，有好几次，许志勇的厂子还是差点儿被查封。

【访谈】

我们做包装印刷，印刷的话，以前也不懂法律法规，也就是我们要印一些商标，这东西必须要有客户的授权书。

然后后来就被工商局直接过来，把工厂封了，就是说我们授权没有商标授权，就涉嫌假冒什么的。

我马上就找我老爸，我说老爸厂子被人封掉了怎么的，然后我爸说你自己去解决，

后来的话我发现我爸的话跟他们是认识，

其实是认识的。

但是我爸就是为了考验我，

【主持人串词3】

有关报告统计，80%的二代不愿意回家接班，但许志勇不在此列，他从小就以接班为己任，从来没想过要干别的。不过许志勇原本并没有打算这么早就回来受苦，他对自己的人生规划是：读完大学先出国留学，等基础打扎实了再回来接班，但是，2008年发生的一件事，让他改变了想法。这又是为什么呢？

【访谈】000102 0163s3 00:35:09

发生了一个一些小意外吧。

什么意外？

读完大二的时候，当时我现在的太太就怀孕了。

还很小

对啊，那时候才20岁，

实际上你那会儿学校里已经允许大学生可以结婚生小孩了，

是允许的，学校是允许的！但是的话我自己过不去，

为什么呢？

因为我觉得既然要有小孩的话，不可能要靠我的父母去养我的小孩，那我自己的小孩我自己得承担起来这个责任，我要去挣钱

所以离开了学校。。。。。。没有觉得闯下大祸了吗？

当时我也跟我父母说，然后我岳父岳母就约我谈这个事情，我爸说你自己去谈就好了，反正反正老爸做你的后盾，

所以真的是沟通非常好，你老爸真是完全支持你的，太。。。。。。

但是他就不陪我去见岳父岳母，

这事儿要交给你自己来完成

【旁白】

大二暑假一放假，许志勇就正式回家上班了，一开始他像个无头苍蝇一样四处碰壁，但没过多久，他就摸索出了一些门道。

【访谈】

我知道你原来是完全没接触过这个行业的，你是怎么把它做起来的？

在这个专业知识上面我是一片空白的，所以说这就很多时候的话，靠着跟一些供应商，还有一些就是做包装设备的一些人，我就会让他们一个跟他们交流。第二个的话，我会让他们带我去一些同行的企业里面去参观去，找他们老板，要抽点时间出来，我会把我企业遇到的问题我会抛出来跟他们说，基本上他们都会跟我去分享一些经验

在实践中上了一个速成班，

对，

【旁白】

偶尔父亲也会给他支个招。

【同期】许志勇去找保安了解情况

【旁白】

许志勇至今仍保持着没事儿就找保安聊天的习惯，这一招就是父亲传授的。

【访谈】

听说好像还有你父亲说你可以去了解工厂的情况，去问问保安哪这些的。

对，这个是父亲的一些小经验，因为保安的话你跟他交流，你会发现他就会知道很多整个公司里面所有人的出入的动向。因为他守着门口，因为他会知道会不会有工人就是晚上出去跑出去喝酒，喝到很晚才回来，喝得醉醺醺的会怎么样，这样子其实是影响第二天的工作状态的，比如说会会不会有些人有些手脚不干净或者怎么样这种情况。保安他其实是都很清楚这种事情，而且还有比如说一些公司里面的同事之间，有些他们员工之间有些什么小矛盾或者怎么样那种东西，有些员工他也会到保安室里面去做一下，晚上就没什么事情就跟你闲聊或怎么样的，他就会有一些小道消息，

对这样子的一些小经验，你书本和学校里是绝对学不到学不到的，

一开始我也觉得奇怪，我说去找保安了解什么了解，也没想到会有这么多东西能能够聊出来的

【旁白】

使出洪荒之力经营了几个月，许志勇的工厂渐渐有了起色，订单量也开始增长，然而好景不长，没过多久，一场金融海啸席卷全球，将他的努力成果化为乌有。

【访谈】

整个10月份开始，尤其是11月份，我印象很深，没订单，我们到处怎么跑都没用，因为整个外面的所有的工厂都没订单，他们都都是这种情况，大家都那时候真的很萧条。 所以说对我来说一那几个月也是很难熬那时候，所以说那一年的话，其实整体来来说亏损的话，是没办法把它就是扭转过来的局面。

【旁白】

他不得不亲自跑业务，为了能争取订单，不胜酒力的他经常喝醉。

【同期】c00082 0000120168s3

我的客户他能喝很能喝，然后那就没办法，因为他的订单是这样是订单最多的，有一次喝得很喝得醉得很厉害，

就饭店那里开始出门，开始吐一直。反正就是休息一会又伸头出去，抽到那边就去吐一吐，一会。然后一直这么延续到差不多回到家，然后睡着了，然后后来然后我公司副总然后把我背上楼了，

【主持人串词4】

朋友们都劝许志勇别太拼，但他不以为然，因为小时候，他曾亲眼看着父亲把一个家庭作坊做到了现在的规模，他觉得，与父亲相比，自己的努力程度不值一提。他究竟有一个什么样的童年？父母又对他的人生起到了怎样的影响呢？

【画面】廉江空镜、资料画面

【旁白】

许志勇的童年是在雷州半岛一个叫廉江的县城度过的。廉江是全国知名的小家电制造基地，也被称为“中国电饭煲之乡”，全国3成以上的电饭煲都产自这里。在这种氛围之下，许志勇的父亲1986年就开始创业了，等到许志勇两岁时，父亲建了第一栋楼，开了个家庭作坊，一楼是门市部加仓库，二楼自己住，三四五楼是生产车间，楼里没有电梯，一切货物全靠人力搬运。

廉江靠海，常下暴雨，且一下就是好几天，街上的积水能达两三米深，一到雨天，一家人就提心吊胆，因为一旦雨水倒灌，仓库里的货物就有可能报废。

【访谈】

有时候试过，真的是晚上凌晨两三点钟，家里面的灯全亮了，然后一个人都没有，就去找，然后发现他们都在搬东西，

他们这样子搬货物会搬一通宵吗。

对，一般就是一天的。应该搬完之后整个人都腰酸背疼，完了之后等水退了他又得搬进来，

后来我们又建了另外一栋房子自己住了，然后就跟原来的门市部有点距离是隔了几条街，然后那时候发他发大水不是说几个小时的事情，是持续一两天的，退不了水吗？

然后就有个像我妈他们就在家里面回来要回来是拿着轮胎用轮胎当救生圈这样子，游回来，然后就煮饭了，然后就能用放中，然后装好那些饭菜那些，然后再用放到轮胎上面去，然后飘着，然后就拉到门事部那边去给他们吃饭，

我觉得真的是我这一辈子都不会忘记的一个场景。

【旁白】

这样努力的结果，是企业规模迅速扩张。1994年，父亲买了一块20亩的地皮开始建厂，等到许志勇上中学时，家里已经有了好几个工厂。一到放假，父亲就会带着姐弟三人去工厂玩，让他们熟悉企业环境，还会带他们去一些社交场合，学习最基本的礼仪。

但是对于孩子们的零花钱，父亲却看得很紧，甚至有点“抠门”。

【同期】

小的时候会不会生活的比较富足，父母给你零花钱各方面都很多。

不会以前。我父母的话在零花钱这个事情上面逛逛的还是挺像我小学的时候的话，一个月我们是十块钱，然后到初中是20块钱一个星期，到了高中就30块钱一个星期，对，所以说像以前读书的时候，一般我们上到第三上完第三节课到了十点钟这样子，一般都会吃个课间餐，因为那时候会肚子肚子饿的话，其实很多同学他们我们公司学校饭堂里面就会有牛腩饭，说到晚饭的话就两块钱一盒，但是我也没钱吃足够钱，那我就只能吃白饭了，

父母应该是你小的时候他们也都蛮朴素蛮节俭的

是的

【旁白】

即便是这样，也无损于父亲在他心中的高大形象。

【访谈】

读中学的读初中的时候老师就会说你们自己有没有偶像，然后身边很多同学都会说有歌星有明星或怎么样的有演员等等都有。我就是全班唯一一个就是把自己老爸分为偶像了，

为什么

那时候觉得我父亲真的很厉害，他一个人可以搞那么搞定那么多加工厂，而且还要到处去跑这么累，而且还要他也让我知道让我去了解他的一个他的拼搏的过程，

从小父亲不知不觉中可能已经成为了你的老师，

对，所以他说的话我们都都会听，就感觉很受用，

【采访】许父对许的看法。

作为一个老板的话，如果你你不去苦耐劳的话，你想把你企业来做好，这个是相对来说不是这么容易的。我认为。当然作为父亲的话，看着看着孩孩子怎么辛苦钱，当然内心里面也许会有。我心痛。但是在嘴巴里面不能说出来。

【主持人串词5】

就在许志勇感觉快要熬不下去的时候，2008年底，国家出台了“四万亿计划”，在政策的刺激下，市场复苏，许志勇的工厂也重新活过来了，由于前面的基础打得扎实,2009年6月份的时候，纸箱厂已经扭亏为盈，等到2011年，已经产值过亿。接下来，他又会怎么做呢？

【旁白】

接手仅3年，就把一个亏损130多万的工厂做到了1个亿，这样的成绩让许志勇的父母十分欣慰，但他却觉得，自己之所以在应对金融危机时如此被动，主要是因为缺乏系统的财务知识和现代化管理方法，在父亲的鼓励下，他踏上了再次学习之路。

【同期】

许志勇边擦相框，边介绍中大同学合影

【画面】中大空镜、青企联资料画面

【旁白】

2011年，许志勇报考了中大MBA班，2012年，广东省青年企业家联合会成立，他又被当选为第一届理事会监事长，并一直担任至今。在MBA班上，他弄懂了公司组织构架的底层逻辑，明白了各项财务指标背后的意义；而在青企联，有一群与他背景相似的同龄人可以交流，还能获得苏志刚、翟美卿等知名导师的指导，这样的机会对他来说非常重要。

【访谈】

他们都很愿意去教我，会去让跟我去分享他们的一些经验，其实这种经验的话对我来说那就很宝贵了，

【旁白】

2013年，许志勇被父亲任命为执行董事，接管集团的整体运营。

【访谈】

我父亲就把我就调到集团这边，就开始对参与到其他的一些企业的一些经营的事情里面去。他也开始慢慢的培养我，就是让我去把整个公司所有的那些对外这些一些职务社会职务，往我这边去移交，交班了。

你毕竟还是一个很年轻的80后的企业家，对你来说，制造业接下来就你们企业来说该如何发展？

我觉得但是制造业的话，我们这个时候应该是要转型的时候了，有技术含量的方向去转型去做，死守着老的一套去做的话，可能企业就会肯定会越做越辛苦，而且你的产品也会越来越没有附加值了。所以说我们现在的话也是要多着着眼于就是一些有技术含量的东西这个产品上面去往这方面去转。

其实制造业的话是一个长久，我觉得是很长久的一个事业，

所以作为年轻一代的企业家，你对于制造业其实还是充满信心

必须的，我还是想着制造业这个事情，我就认为是我可以干到老的事情是一个事业。

【采访】许志勇父亲对儿子的评价和期许

许志勇他整体来说，这是一个肯干事业心人比较强的一个年轻人，相对来说比我们这一代人文化成绩方面会高很多，还有一个对自己的事业也都算是比较比较专注的一个年轻人。作为我在这一块的话，打分的话应该是应该是给大压力点，应该是在75分左右，

您对他有什么希望？

首先自己要有一个社会责任感，还有一个家庭的责任感。还有一个我最起码千万不要能够停留在小富即安这种思想里面，要把那种社会责任感和家庭责任感这一块连起来。比如说现在我家庭里面有一个怎么好的一个平台，你怎么样利用好这个平台，在发扬光大，这个是最重要的一块。

但是不管怎么样，做企业已经来不了半点的虚伪，一定要脚踏实地，一步一个脚印，来把它做好。

【主持人串词6】

在采访许志勇的过程中，让我感触最深的莫过于他们父子之间的感情，比如在我们与他父亲交谈的时候，许志勇会默默地给父亲的后背加多一个靠垫，以便让老人家坐得更舒服一点等等。许志勇说，小时候父亲是他的偶像，现在依然是。如果说有什么遗憾的话，那就是小时候父亲忙于创业，彼此相处的时间实在太少。如今他自己也是一位父亲，他又会怎样跟孩子们相处呢？

【同期】

轻快的音乐，许志勇带孩子游泳、骑车的一段花絮

【旁白】

游泳（留气口）、骑车（留气口）、一起奔跑（留气口），每逢周六，许志勇都会推掉一切应酬，享受他的亲子时间，他说，再不陪陪他们，孩子们就长大了。

【访谈】

现在你自己也是两个孩子的父亲了，你平时是怎么教导你的小孩子，

我也会效仿我父亲一样，像比如说放假的时候，我也会把我的小孩带到工厂里面来，对，让他们看一下平时工厂这个东西是怎么做出来的，他们也能够感受得到父亲的工作的环境，原来是这样子的，

就是从这样的生活场景工作场景一点点来教给他们，对

【旁白】

陪伴之余，他也会给孩子们讲自己的创业经历，抽屉里上锁的日记本、衣柜里洗得发白的旧球衣，对他来说都是旧时光的凭证。

【同期】

许志勇展示旧球衣，说没有证据的话孩子们不相信他的故事。

【旁白】

许志勇说，传承是一场接力赛，等他老了的时候，他要把一个更优秀的企业交到孩子们手上，也希望孩子们能够继续传承下去。

【主持人结尾7】

“创业难，守业更难”，由于工作原因，我接触过不少“二代”群体，我发现，“创二代”的人生其实并不比普通人容易。。。。。。更为难得的是，许志勇对于坚守制造业的热情，这在80后、90后的二代群体当中是非常罕见的。。。。。。。不过许志勇的父亲今年才50多岁，真正接班的日子还远远没有到来，等到那时候，许志勇能否独立承担起集团经营的重任？让我们拭目以待。

汽车内空间的味道

**【主持人】（全）美好生活周一见，各位好这里是消费研究院，欢迎来到我们春节特别节目，我是锦阳。今天是年初三，按照咱们国家习俗，在过初一之后，就应该是走亲访友了。（单）不少朋友应该都在过年前喜提爱车，想着正好在走亲戚的时候用上，有排面！但是，各位有没有想想过，您的爱车车内空气质量情况有没有问题？您问什么问题？比如说：甲，醛，超，标？**

**【街头实验室】新车味道大！是甲醛超标还是另有蹊跷？**

**【场景一：外场 设备：相机+无人机】**

（特写+航拍）一天早上，彭欣欣正在开着自己新买的爱车，见到走在路上的锦阳。

【同期】

彭欣欣：师兄！

锦阳：诶，欣欣！

彭欣欣：你干嘛呢！这下雨怎么一个人走呢！

锦阳：哟！可以啊彭老板，新车啊！

彭欣欣：说这些！走啊上车带你兜风去啊！

锦阳：走走走

**【场景二：车里，路上 设备：GOPRO 摄像机】**

【同期】

锦阳：哎呀，新车就是不一样啊（到处摸摸）这车不便宜吧！（字幕：大写的羡慕）

彭欣欣：那可不是，我爸给我买的！

锦阳：你看有个好爹就是不一样啊！（字幕：土豪我们做朋友！）

（行车空镜快剪）

锦阳：这车你也没提多久吧

彭欣欣：两个月左右吧

锦阳：难怪，你别怪我说一些不中听的话啊，这车我从坐进来开始就确实有一股味道

彭欣欣：味道？（特效：表情放大）（这里闻闻，那里嗅嗅）没有啊！

锦阳：真有一股味道，你这车是不是甲醛超标啊！

彭欣欣：不可能！我这车提车检测的时候每一项都是合格的！

锦阳：我跟你说我看了一些公众号上的文章上说，这新车哪怕它出检合格，三个月以内甚至一年以内都会有甲醛超标的情况。

彭欣欣：这么严重啊！你还别说，你这一说我开车真感觉有点晕晕的了！（字幕：心慌慌）

锦阳：是吧！你現在靠边，我包里正好有一个便携式甲醛测试仪，我给你测一测。

**【场景三：室外，人在车内 设备：摄像机】**

【同期】

锦阳：这就是那个仪器，一会我们密闭车内测三分钟，就知道你这车到底是不是甲醛超标了。

彭欣欣：好

（三分钟后）

锦阳：测试结果出来了，按照国家标准是0.08m³/mg，你看这个数值超标多少

彭欣欣：哇！这么高！这不是我的车吧…（字幕：开始逃避现实）

（删）

**（此处两人争吵画面和声音都变速）**

【配音】锦阳的猜测并不是没有根据，今年4月，国际知名汽车品牌奥迪被爆出国内销售的多款车型车内异味严重。尽管奥迪中国发表声明否认其中的关联，但是仍旧很多人对新车异味普遍觉得害怕。那究竟只是欣欣的新车甲醛超标严重还是所有新车都会这样呢？看看其他喜提爱车的新车主们怎么说。

【配音】张先生，喜提爱车第3天，爱车价值35万。

【同期】雷克萨斯车主 张先生

3月订的车，前两天拿到的。这两天开车不开窗户，就觉很闷，头有点晕。

我第一次买车，也不太清楚怎么回事。

【配音】经过三分多钟的采样，测试仪上的数值直接爆表！这可把张先生吓得不轻。

【同期】雷克萨斯车主 张先生

哇，真的没想到这个数值会这么夸张的！

【配音】同样开新车感觉味道大和头晕的还有黄小姐和卢先生。

【同期】奔驰车主 黄小姐

一开始这车的味道是很大的，味道很刺鼻，也有人说坐我的车坐久了会头晕。

【同期】福特车主 卢先生

车的味道还是很大的感觉，，不管是自己开还是亲戚朋友坐我的车。

【配音】黄小姐的爱车，价值25万，提了2个月；卢先生的爱车20万，提车三个月。那么他们的测试结果会怎么样呢？经过3分钟读秒采样后，他们车辆空气质量的数值却稳定在正常标准之下。（字幕定格特效）**难道，真的没问题吗？**

**【主持人】（单）看到这里，相信不少提过车的朋友多少会对车内异味情况感同身受。当然也有人会说，你就随便拿个测试仪随手一测，这也太不严谨了吧！（全）没错，如果就这样算是测完了，那当然不是我们消费研究院的作风，为了得到严谨的数据，我们，请来了一支专业的队伍。**

**【消费者报告：汽车内空间的“味道”】**

【出镜】（车内）新车到手，确实让人开心，但是这车内的异味也让车主觉得闹心。（下车）我们要探究车内的甲醛是否和新车异味有直接的关系，用简单的甲醛测试仪来进行检测，这不够严谨，也不够科学。所以我们请来了专业的检测机构，同时选取了提车时间在3个月以内的新车，用相对严谨和科学的检测方式，来看看这些新车的甲醛数值是否会超标？

【运动镜头+炫酷音乐】中车检3位老师出场快剪

**【配音】肖遵生，是国家权威部门授权的第三方汽车检测鉴定评估与质量认证机构：中国质监协会汽车检测专委会的资深检测员，他，从事第三方汽车检测鉴定评估多年，检测技术全流程达到“无干预式”的换人不换结果的高度，而说到汽车内的甲醛，都逃不过他手中的这个法宝。**

【同期】

锦阳：现在在我身边的就是专业检测机构的肖老师，肖老师我看到您手上拿了一个检测仪，这个仪器一会咱们怎么检测？

肖遵生：这是采集车内的大气采样器，我刚才也看到你也拿了一个检测车内空气的仪器，我手上这个更加专业、更精确。

**【配音】这台神器全称叫：高精准空气质量检测仪。和既挑检测环境又挑检测条件的便携式测试仪相比，这台神器不仅不挑食工作效率还很强！倒入溶液，插上试管，调好时间，再放在车里采样20分钟。**

**【同期】肖遵生**

**这时候我们会得到一个采样溶液，最后用光度测试法就能得出车内空气质量的精准数据。**

【配音】本次测试模拟的是日常用车的习惯和环境，8辆测试车，都是节目前期随机征集到的落地行驶三个月以内的新购车。（字幕标注：测试结果只对测试车辆负责。）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 型号 | 提车时间 | 非原厂加装件 | 车种 |
| 北京奔驰 | A200L | 两个月 | 无 | 燃油 |
| 长安福特 | 蒙迪欧 | 三个月 | 脚垫 | 燃油 |
| 广汽丰田 | 雷凌 | 两周 | 脚垫 | 燃油 |
| 小鹏汽车 | G3 | 一个月 | 脚垫 | 纯电 |
| 吉利汽车 | 嘉际 | 三周 | 无 | 油混 |
| 宝马（进口） | 3系GT | 三个月 | 坐垫、脚垫 | 燃油 |
| 一汽奥迪 | A3 | 两个月 | 脚垫、仪表台垫 | 燃油 |
| 一汽大众 | 探岳 | 一个月 | 无 | 燃油 |

【字幕+空镜】第一轮测试

场地：地下停车库

环境温度：23℃，

【配音】第一轮的5辆测试车，在测试开始两天前已经将车主自己购买的非原厂加装件取出，以接近原厂状态测量数据。

（此处结合车的镜头+用指向线将提车时间标注出来）

【同期】放置仪器快剪镜头+音乐+画面计时器（拟声）20分钟后

【出镜】锦阳：好了，现在我身后编号为4号车的第一辆车测试数据已经出来了，让我们来看看结果如何。（红色数值0.107mg/m³）肖老师，这个红色数值就代表超标是吗？

肖遵生：是的，以国家室内空气质量标准，甲醛含量0.1mg/m³为标准来看，这代表这辆车超标了0.007，但是这辆车其他的空气指标都还算合格。

**【配音】经过第一轮测试，在温度为23℃的地下停车场环境中，5辆车中小鹏G3和广汽丰田雷凌2辆车的甲醛含量轻微超标（出表格），其他空气指标均合格。**

【出镜】刚才我们在底下停车场测试了车内的空气质量情况，当然在我们日常用车的时候，大多数都在路面行驶和停放，所以现在我们把测试的环境转移到了地上停车场，现在室外的温度是29℃

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 甲醛（mg/m³） | TVOC（mg/m³） |
| A200L | 0.051 | 0.055 |
| 蒙迪欧 | 0.062 | 0.066 |
| 雷凌 | 0.105 | 0.113 |
| G3 | 0.107 | 0.115 |
| 嘉际 | 0.082 | 0.088 |

【停车场+大太阳空镜转场】

【出镜】我们现在已经将测试车辆停放了两个小时左右，用手可以摸一下车盖的温度是非常的高的，在高温下，车内的甲醛数值又是如何？话不多说，我们马上开始第二轮实景测试！

【字幕+空镜】第二轮测试

场地：室外

天气：晴

环境温度：30℃ 车内温度：43℃

**【配音】第二轮的暴晒测试我们依旧选取了5辆车，同时为了体验本次测试的多样性和普遍性，我们还加入了三辆新挑战者，分别是大众途昂，进口宝马GT3系和奥迪A3。（此处结合车的镜头+表格）**

（烈日拍车的空镜快剪）

【配音】20分钟后，结果出来了！（镜头放大数值做特技）5辆车（福特、奔驰、奥迪、宝马、大众）的甲醛含量无一例外的全部超标2倍！而**福特蒙迪欧**甚至超标3倍多！

至此在我们检测的8辆车当中有7辆车全部甲醛超标！其中在不同的外部环境下，两辆车的甲醛数值有所不同。

 27℃地下车库

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 甲醛（mg/m³） | TVOC（mg/m³） |
| A200L | 0.051 | 0.055 |
| 蒙迪欧 | 0.062 | 0.066 |
| 雷凌 | 0.105 | 0.113 |
| G3 | 0.107 | 0.115 |
| 嘉际 | 0.082 | 0.088 |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 甲醛（mg/m³） | TVOC（mg/m³） |
| 3系GT | 0.202 | 0.218 |
| A3 | 0.202 | 0.218 |
| 探岳 | 0.206 | 0.222 |
| A200L | 0.203 | 0.219 |
| 蒙迪欧 | 0.378 | 0.408 |

  32℃地上车场

**【主持人】（全）不管是出于美观，还是爱干净，汽车的脚垫已经成为了汽车零配件的一个标配，有的车主甚至为了掩盖车内刺鼻的气味，还会在网上或者实体店购买车载香水，（单）这些车内的小配饰虽说没有好像没有什么不妥，但是我们消费研究员在经过测试后发现，这些看似不起眼的小配件，可能会对司机和乘客的身体健康有着重要的影响！**

**【消费者报告】车内隐藏“健康隐患”？车主们的小习惯要注意！**

【字幕+空镜】第三轮测试

场地：室内

环境温度：28℃

【出镜】锦阳

新车提到手，相信很多车主都像我有这种想法，新车原厂的东西太素，太单调，配件太少！不行，我的加点东西，得个性化一点……（配件价格，购买源字幕+把东西装进去快剪）

【配音】我们将选用的测试车原本的车内甲醛含量控制在国家标准0.1mg/m³以下，再将车辆静止两小时……

【出镜】锦阳

这下舒服了，车是个性化了，不过各位有没有想过，这些自己买的车载配件会不会也是甲醛超标的罪魁祸首之一呢，我们继续用实验来说话。

（转场）

【同期】放置仪器快剪镜头+音乐+画面计时器（拟声）20分钟后

甲醛含量数值0.225，超标一倍多。

【配音】太阳暴晒甲醛超标、自己装配件也超标。这无处不在的毒，到底从哪里散发出来的呢？

【同期】肖遵生

甲醛散发的污染源主要是因为来自于车在刚出厂的时候车内的用料包括涂料，比如说一些零部件在设计加工的过程中用了一些粘合剂，这些粘合剂可能会散发出甲醛。包括车里的皮质、车底地板胶、坐垫脚垫、内饰油漆塑料件都可能产生甲醛。

【配音】那么是不是车主就一定对新车里的甲醛束手无策了？肖老师在这里告诉大家，其实去甲醛，不能只选贵的要选对的，同时最原始的办法最有效。

【同期】肖遵生

高温和暴晒会让甲醛挥发的更快，同时要勤通风。

当然也可以买一些信得过的空气净化器，还有就是开车时开启空调外循环。

**【主持人】（单）所以各位车主朋友在尽情享受自己的爱车的同时，也不要忽视隐藏在新车里的这些“隐形危险”，其实只是一个小小的举动就能让它们无处遁形！**

**2019年广东3.15晚会串联单**

地点：1600平方米演播厅

晚会主题：建设美好生活，再出发

主持人：王鹏 孟语凡 宋鹏 徐晋

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 环节 | 内容 | 参与者 | 资料 | 时长 |
| 1 | 引子+消费主题公益片 | 短片 |  | 放像放音 | 1分钟 |
| 2 | 片头 | 建设美好生活，再出发——2019 广东315晚会 |  | 放像放音 | 15秒 |
| 3 | 开场白 | 王鹏：  现场以及电视机前的观众朋友们，大家晚上好（齐）。  这里是2019年广东3.15晚会。又一年，我们相聚在这里，为了共筑诚信透明的消费环境，为了构建更加宜居安心的品质生活。今年的全国两会政府工作报告中提出，“促进形成强大国内市场，持续释放内需潜力，要充分发挥消费的基础作用、投资的关键作用，稳定国内有效需求，为经济平稳运行提供有力支撑”。  孟语凡：  政府工作报告全方面阐述了“推动消费稳定增长”的具体措施，并明确：加强消费者权益保护，让群众放心消费、便利消费。要多措并举促进城乡居民增收，增强消费能力；要顺应消费需求的新变化，多渠道增加优质产品和服务供给。  宋鹏：  党的十九大报告指出，既要创造更多物质财富和精神财富以满足人民日益增长的美好生活需要，也要提供更多优质生态产品以满足人民日益增长的优美环境需要。这一要求，将为人民群众的幸福感打下更坚实的基础。  徐晋：  “人民什么方面不幸福、不快乐、不满意,我们就在哪方面下功夫”,这一年，我们踏实践行，将百姓的获得感、幸福感、满足感作为努力的方向。今年，我们广东3.15晚会的主题是“建设美好生活，再出发”。  孟语凡：感谢晚会的指导单位广东省市场监督管理局，广东省公安厅食品药品与环境污染犯罪侦查局，广东省消费者委员会，同时也感谢广东省人民检察院，广东省高级人民法院，广东省普法办等单位对晚会的大力支持。谢谢你们。  徐晋：  现在正在收看晚会的观众朋友，可以拨打电话020-83336315以及广东省政务服务平台热线12345跟我们进行投诉报料，你的来电信息也会在我们的大数据后台实时分类整合，反馈到相关部门进行受理。让我们共同守护您的权益。  宋鹏：  从去年315晚会开始，广东省公安厅授权广东3.15晚会组发布年度犯罪通缉令，今年已经是第二年；接下来，有请广东省公安厅食药环侦局食药环侦处处长 台胜利，发布今年315晚会的一号《通缉令》。 | 四位主持人 | 开场灯光秀 | 2分钟 |
| 4 | 省公安厅3.15晚会《一号通缉令》 | 广东省公安厅发布《通缉令》 | 公安厅发言人 |  | 2分钟 |
| 5 | 1号新闻调查：  “巨额来电”之后的飓风行动  （现场可播） | 孟语凡：  感谢台处长。（可剪掉）  来历不明的电话，估计大家都接到，比如说猜猜我是谁，或者打着公检法的旗号，说你涉及犯罪，要把钱转到安全账户等等，这些年这些套路虽然老套，但还是有人上当受骗。有人在违法犯罪，必然有人在行动。  vcr4分钟：“巨额来电”之后的飓风行动  孟语凡：对于电信诈骗的严打不仅仅是政府部门的职责所在，更多时候，作为消费者的我们还要掌握基本的甄别技能；只有提高全社会的消费常识和安全意识，才能从苗头上遏制住这种以“飞来横财”作为诱饵的拙劣骗术。 | 孟语凡 | 放像 | 5分钟 |
| 6 | 2号新闻调查：  一只晚清时代的香炉 古董拍卖难“估懂”  （保密录制） | 王鹏：  俗话说：盛世兴收藏。历来为文人雅士所喜爱的古董收藏，越来越多地走进寻常百姓家。随着近几年“鉴宝节目”热度不减，很多人开始在家翻箱倒柜地找老物件；当然，也有不少家庭的的确确存在传家的宝贝，几代人悉心呵护代代传承……但谁能给这些“无价”的东西定个价？说白了，是不是古董谁说了才算呢？今天，这个故事，从一只晚清时期的香炉开始说起。  vcr4分钟：一只晚清时代的香炉 古董拍卖难“估懂”  王鹏：看了这只晚清香炉的故事，真是“套路”多呀，不管您拿来宝物成色有多少，先高开个估价，令人内心澎湃，巧舌如簧面前理智和冷静都不翼而飞。趁你意志力最薄弱的时刻挖好的“陷阱已经在等着你。什么推广费、鉴定费、入会费拍卖费之类的，而你则会想“反正百万都到手了，花这点只占宝物1%小钱，还用在乎吗？  最后告诉大家，那只价值200元的晚清时代的香炉，不是赝品，真是晚清时候的，但也就值200元的价。  现在把时间交给徐晋。 | 王鹏 | 现场不放片子，主持人解释 | 7分钟 |
| 7 | 互动：中国电信爆料 | 徐晋：  我现在所在的位置就是本次晚会特别设立的中国电信报料平台，这也是我们连续三年在315晚会现场设立电信报料通道；如果正在看晚会的你有任何消费困惑，或者在消费行为中权益被侵害，可以拨打电话020-83336315以及广东省政务服务热线12345跟我们进行投诉报料，你的来电信息也会在我们的大数据后台实时分类整合，反馈到相关部门进行受理。  相信大家也看到了，此刻接线员们正在繁忙的工作着，接下来我们就随机采访一位接线员了解下现在的情况……  现场互动：  1. 接线是否繁忙？  2. 收到的投诉报料是哪些方面的？  好的，感谢你。  （第1个播出版广告位置）  为消费者打通维权的最后一段通道，让消费者的声音更有力量；这里是2019年广东315晚会的现场，下面我们将通过一种诙谐调侃的表现形式，为中老年群体容易碰到的消费陷阱把把脉，有请大碗娱乐演员许君聪、泰维、朱天福、曹贺军等。 | 徐晋 | 观众席 | 2分钟 |
| 8 | 小品： | 《来了，爸爸》 | 大碗娱乐 | 有道具 | 15分钟 |
| 9 | 3号调查：  保健品防骗销 请从关心老人开始  （现场可播） | 宋鹏：  感谢小品团队带来的精彩演绎。  不得不承认的是，在有关于保健品营销套路当中，温情牌一直是让老年人群体最受用的绝招；糖衣炮弹的迷幻下，不少上了年纪的消费者错误地将健康和保健品划上了等号。如果说这样的营销只为牟利，可能损失的单纯是钱财，可一旦谎言跟疾病挂上钩，我们的父母所要面临的，就极有可能是生命安全的威胁。  vcr4分钟：保健品防骗销 请从关心老人开始  宋鹏：  不同于常见的普通消费商品，保健品的主要作用是保健。但对于保健品的功能以及功能得以实现因此产品往往按需设定标准，各自表述。非法销售人员往往夸大效果、明示或暗示保健品具有疾病预防、治疗功能的奇效，就会误导和欺骗消费者。要解决保健品市场乱象，一定要继续完善法制措施，出台行业标准、加大执法力度。在刚刚过去的2018年，广东省市场监督管理局深入实施质量强省战略，在质量提升行动中取得了积极成效；我们也期待着，有一天保健品不再是充满疑问，而是成为真正让消费者放心选择的。 | 宋鹏 | 放像 | 5分钟 |
| 10 | 《这一年——广东省公安厅》 | 宋鹏：  在过去的一年当中，广东省公安厅多领域深入、强有力布局，为百姓生活安全和生命保障出重拳整治，在打击食品药品犯罪方面取得了很大成效；接下来通过一条短片了解一下，请看大屏幕。 | 宋鹏 | 放像 | 2分钟 |
| 11 | 4号新闻调查：  迷一样的牧场 有机奶有“玄机”  （保密录制） | 孟语凡：  提到有机食品，它在食物体系四个层级中属于最高的一个层级，我们所熟知的绿色食品，无公害食品，以及普通食品，统统都在有机食品的下一层级。近些年来，随着人们对食品安全的重视，有机食品的市场在我国已经初步形成，价格不费的有机菜，有机奶等产品已经颇受消费者的信赖，但是这些打着有机名义的食品真的是有机的吗？  vcr4分钟：迷一样的牧场 有机奶有“玄机”  孟语凡：  有很多消费者愿意花费更多金钱去购买有机食品，很大程度上是认为有机食品可在一定程度上预防癌症，但就目前的研究结果显示，尚未有准确的实验数据表明其作用效果究竟有多大。除此之外，疾病发生与生活习惯、饮食习惯、生活环境、心理状态、遗传基因等多方因素有关，单靠食用有机食品并不能百分百抑制。我们建议大家在选购有机食品时，根据自身经济能力以及喜好，量力而行；其实通过均衡科学的膳食，也可以获得健康的身体。 | 孟语凡 | 放像 | 待机彩排录制，现场不录 |
| 12 | 5号新闻调查： 拼接“牛排” 揭开合成肉的秘密 （保密录制） | 王鹏：  “敢食天下先”是对广东人钟情于美食的最贴切描述，“食在广东”不仅仅是一句标榜，更是被老广们融入日常生活的文化标签；然而即便爱吃会吃的广东街坊，面对一些特殊处理的食材也有昏头的时候。比如我们接下来要说的“拼接肉”，如今网上流传一种说法，很多市面上的牛排是胶水加碎肉拼接制成的，情况是不是真的如此？请看我们记者调查。  vcr4分钟：拼接“牛排” 揭开合成肉的潜规则  王鹏：  相信很多人看完调查后会跟我有一样的感受，虽说不能给“拼接肉”扣上一定有损健康的帽子，但对于热爱美食的人来说，这样的结果多少让大家扫兴。大家买牛肉到底是什么成份？到底是全牛肉还是拼接牛肉，又或者是组合肉，消费者应该依法享有知情权。 | 王鹏 | 放像 | 待机彩排录制，现场不录 |
| 13 | 吐槽大会 | 王鹏：  说起消费过程中遇到的问题，每个消费者都有发言权，接下来把时间交给一个身份特殊的消费者代表，听他理直气壮地讲述自己遭遇的种种，是否类似的情景我们也似曾相识呢，有请脱口秀演员庞博。 | 庞博 | 个人介绍小视频30秒  一张桌子 | 8分钟 |
| 临1 | 标题：知识，是有价的！ | 孟语凡：近年来，知识付费时代悄然到来，知识付费的兴起，与国内新一代信息技术的飞速进步有着莫大的关系。当人们认为自己能力不足而感到焦虑时，就会想利用各种碎片时间来好好地充实自己，企图让精神得到放松，促成了新形态的知识付费。多数消费者认为，利用付费机制形成的天然门槛，在一定程度上帮助消费者筛选有效信息，同时也赋予优质内容合理的价格，实现双边价值的最大化。  VCR：知识 是有价的  （播出版第2个广告位） |  |  | 2分钟 |
| 14 | 6号新闻调查：  标题：包围乡村的山寨食品 整治在行动  （现场可播） | 徐晋：  党的19大报告提出，加速乡村振兴战略，按照产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的总要求，2018年三大攻坚战初战告捷， “健全农村流通网络，支持电商和快递发展”，也被写入今年两会政府工作报告。然而在我们努力改善农村人口生活质量的同时，一些别有用心的商家却也盯上了这一消费群体，他们用偷天换日的伎俩，悄然侵害着农村消费群体的合法权益。  vcr4分钟：  徐晋：  在很多远离市区的环境或者农村地区，这些假冒伪劣产品以李鬼充李逵的把戏，坑害着不明就里的消费者。我们总在提醒，消费过程中要擦亮双眼，但是这些处心积虑的骗术往往让我们防不胜防。就在我们的节目播出之前，广东省市场监督局已经在行动，为的就是杜绝这些山寨产品不再流入市场，不再让这些善良的，尤其是农村地区的消费者受到蒙骗。 | 徐晋 | 放像 |  |
| 15 | 《这一年——广东省市场监管局》 | 徐晋：  接下来就让我们过一条短片，回顾过去一年当中广东省市场监督管理局在建立现代市场监管体系方面做出的努力。 | 徐晋 | 放像 | 2分钟 |
| 16 | 省市场监管局：一号发布 | 徐晋：  欢迎各位继续收看2019年广东3.15晚会，接下来我们将联合广东省消委会，共同为大家发布今晚现场的《一号发布》。有请广东省消委会秘书长杨淑娜。  徐晋：  感谢杨秘书长。  现在正在收看晚会的观众朋友，可以拨打中国电信020-83336315以及广东省政务服务平台热线12345跟我们进行投诉报料，你的来电信息也会在我们的大数据后台实时分类整合，反馈到相关部门进行受理。让我们共同守护您的权益。 | 徐晋 | 放像 | 2分钟 |
| 17 | 7号新闻调查：  弱智的智能安全门锁 安全防范有技巧  （现场可播） | 宋鹏：  感谢……。（可剪掉）  中国人有句老话，“一把钥匙开一把锁”。可是在科技不断迭代的今天，开锁已经不再机械地依靠钥匙，甚至不再需要任何实物的载体，一根手指就能轻松办到；没错你一定知道我在说什么，那就是近两年，人气居高不下的智能门锁。越来越多的新楼盘交楼时，会将智能门锁作为标配之一，“方便”“现代”“定制化”也成为消费者选择智能门锁的原因；可是，在方便的同时，你家的智能门锁真的足够安全吗？请看记者的实验调查。  （vcr4分钟）  （实验一：感应卡复制）  片子大家看完了，可能有观众不太相信，这些智能门锁怎么这么儿戏，没关系，现场我们这里就有两把智能门锁，看看它的安全性如何？当然，我们还要随机的邀请一位嘉宾来一起跟我们进行实验，需要一部安卓的手机。（手机上），  主持人：您相信您的手机能打开一把完全陌生的门锁吗？  嘉宾：我不太信  主持人：接下来，我们将这部手机交给信息安全工程师李乐言，也请您跟我们一起见证。  （实验过程）二分钟以内  主持人：难以置信，能够那么轻松的打开，那到底是什么原理呢？  李乐言：这是什么智能门锁？为什么能大开，解释原理（30秒内）  主持人：在现场，我们也准备了第二个实验，但是由于一些安全性的考虑，这个实验我们将在屏幕背后进行，但是我们将邀请几位嘉宾，在屏幕后观看。（请警花上台）  主持人：你好，请问你叫什么名字  警花：自我介绍  主持人：那为了实验的真实性，我们有请到警方来全程直接观看过程。  （实验过程）二分钟以内  主持人：现在是任何人的指纹都能开锁吗？  李乐言：是的  （主持人、嘉宾分别试验开锁。）  主持人：那使用指纹门锁的消费者可以避免这样的安全隐患吗？  李乐言：介绍怎么避免  （播出版要严控嘉宾说话的时长，他所讲的消费警示内容可通过字幕版的呈现）  主持人：但愿消费者们都能拥有专属自己的那把钥匙，去开启幸福生活的密码锁。 | 宋鹏  实验者等多人 | 放像  互动 | 8分钟 |
| 临2 | 高价美容针  （保密录制）  标题：70万“神奇”美容长寿针的惊天骗局  8号、9号单独录制 | 孟语凡：  近日有街坊给我们报料，在广州一家医疗美容机构，声称他们有一台超能力的设备，可以一键预测人体任何一个部位在未来几十年会不会患病；同时他们还有几十种配套的神奇针剂，不但可以抗癌，延年益寿，更厉害的是还可以修复人体丢失的基因，价格最高的，一套就接近70万元。而来这里进行消费的所谓高端客户是门庭若市。那么，这种听起来就不靠谱的吹嘘为什么还会有那么多人趋之若鹜呢？今天记者就为您揭开这个惊天大骗局的虚假面具！  VCR: |  |  |  |
| 18 | 8号新闻调查：  酒店行业  （现场可播） | 徐晋：  衣食住行是消费生活的四大领域，然而行也离不开住，我们这里所说的住就是大家出门在外免不了要住的酒店；一说到这个话题，估计大家最在意的就是酒店行业的卫生问题，近几年，有媒体曝光了不少酒店的卫生乱象，但这些酒店大都是廉价的连锁酒店；其实，在我们熟知的很多价格不菲的五星级酒店里，卫生问题同样令人担忧。2018年11月，一位消费者在微博上发布了一段视频，揭露了他入住多家五星级酒店的卫生情况，视频一发布，公众哗然，那么，这些五星级酒店的卫生情况究竟有多严峻，马上来看视频。  （vcr1分钟）  徐晋：  根据中华人民共和国消费者权益保护法第十五条之规定：消费者享有对商品和服务以及保护消费者权益工作进行监督的权利。今天，我们把拍摄这些视频的一位消费者花总也请到了现场。  现场访谈：   1. （打趣地问）花总，你的金箍棒并没有丢呀，你这比孙猴子大闹天宫还要热闹。当初为什么想起来要拍这些视频？ 2. 为什么选择专门挑五星级酒店？ 3. 主要发现什么问题？ 4. 五星酒店的卫生为什么会这样？ 5. 视频发布后，酒店有什么回应？有道歉和整改吗？ 6. 视频发布后，有酒店曝光了你的个人信息，对你的生活、工作有什么影响？ 7. 最后想问你一句，这次来广州住哪家五星级酒店？没有为难你吧？   徐晋：  感谢花总，也希望你来广东的这几天能有美好的消费体验。同时，我们要感谢那些像花总一样“眼里不揉沙子”的消费者，是你们的认真和执着，让我们对既有的消费环境不断审视，从而在良莠不齐的行业现状中，发现问题、及时遏制；也相信在你们的努力之下，消费升级不在是技术层面上的提升，更是消费安全的优化。 | 王鹏  花总 |  | 5分钟 |
| 19 | 省消委会——2018年度广东十大最美维权人物授证仪式 | 孟语凡：  其实在维护消费权益的路上，很多人都在尽心竭力、聚沙成塔，聚集着正能量，推动着我们的社会向着美好生活迈进。  宋鹏：  没错，也正是这些人的不懈努力，才让消费者的每一次消费都能更加的安心顺心；接下来我们要颁发的是，广东省消委会2018年度广东十大最美维权人物，一起来看大屏幕。  （vcr：80秒人物颁奖词）  宋鹏：  接下来，让我们有请广东省市场监督管理局副局长黄绍龙上台为十大最美维权人物颁奖。  孟语凡：  好的，感谢颁奖嘉宾，同时也祝贺我们的年度十大最美维权人物，是你们的坚守为我们的消费安全筑起了最后一道坚实的屏障，请各位嘉宾席稍作休息。 | 宋鹏  孟语凡 | 放像 | 3分钟 |
| 20 | 9号新闻调查：  不平衡的平衡车 一个隐形炸弹  （现场可播） | 王鹏：  伴随着科技日新月异的发展，人们的出行方式也在不断被影响和变化。在我身边的这位小朋友，他骑的这种电动平衡车相信大家都不陌生，其实不仅是孩子们，甚至大人都都喜欢玩。我们315调查组的记者在走访中发现，其实使用平衡车发生的大大小小的事故并不在少数，这其中就有充电时候发过爆炸燃烧的，一起来关注。  （vcr4分钟）  【片子结尾比较完整，此处无总结导语】  （播出版第三个广告位） | 小朋友 | 放像 | 6分钟 |
| 21 | 10号新闻调查  标题：  消费试验室：甲醛凶猛 隐藏在家具里的“邪毒”  （现场可播） | 宋鹏：  消费升级是时下热点，对有品质的生活追求、对美好生活和向往，大时代背景下，更多的升级换代体现在日常消费观念中。比如，过去我们对于新房装修、买家具所含甲醛是否超标；现如今，越来越多的消费者甚至开始关注新购家私家具中的甲醛含量……千万别认为这是消费者的吹毛求疵，恰恰是这些容易被你忽略的新家具，有时会暗藏凶险。来看记者的实验调查。  （vcr4分钟）  宋鹏：  片子看完了，相信不少人跟我有一样的感触，那些白血病患儿热切童真的眼神就像一双双无形的手，撕扯着所有父母的心，今天在晚会现场，我们也请到了孩子们的主治医生，有请南方医科大学珠江医院儿科中心副主任兰和魁。  访谈环节：  1、跟现场医生沟通  2、作为孩子们的医生，相信能让更多的小朋友减轻痛苦、今早痊愈是您的目标，除此之外，还有什么心愿是想对孩子们表达的吗？  宋鹏:  感谢医生，感谢为了这些孩子们一直努力着的人们；在晚会开始之前，我们的调查记者也来到了医院，见到了这群可爱的小朋友们，一切去聆听他们的心愿。  （vcr1分钟）  宋鹏:  在一双双动人的大眼睛里，我们看到的是对未来最热切的期盼。我们真诚的盼望，相关行业甲醛的含量标准能否再严格一些，少一点甲醛，多一点放心、多一份希望！ | 宋鹏  嘉宾 |  | 7分钟 |
| 22 | 美好生活品牌计划发布 | 王鹏：  建设新时代良好的消费生态和环境，需要汇集政府、企业、公众多方合力，每一个环节都要高标准、严要求；只有坚守公平正义这条底线，每个人才能够更加充实、更有保障、更可持续的享有获得感，幸福感，安全感。在今晚315晚会现场，一场有关于美好生活的品质宣言即将与大家见面；接下来要进行的是。2019广东卫视美好生活品牌计划暨美好生活品牌榜启动仪式。  徐晋：  让我们有请启动仪式的嘉宾来到舞台中央，广东省市场监督管理局副局长黄绍龙，广东省司法厅巡视员张荣辉，广东省公安厅食品药品与环境污染犯罪侦查局局长蔡辉，广东广播电视台副台长曾少华，广东广播电视台副总编辑赵随意。  王鹏：  此时此刻，我们邀请台上的嘉宾和所有现场观众一起倒数“5、4、3、2、1”，2019广东卫视美好生活品牌计划暨美好生活品牌榜单正式发布。  徐晋：  再次感谢各位嘉宾，请各位在嘉宾席稍作休息。  （放片）  徐晋：  这是首轮入围企业名单，每月我们公布入围品牌，最终将会评选出广东卫视美好生活倡导者品牌大奖。 | 王鹏  徐晋 |  | 2分钟 |
| 23 | 企业自律宣言 | 王鹏：  没有消费，也就没有市场；保护消费者合法权益有利于市场经济的健康发展。今晚将会沿袭广东315晚会历年的传统，邀请有责任的企业家共同发起自律宣言，这一份真诚的承诺，是对所有消费者的责任，更是对整个健康消费环境的共筑。接下来，有请参与自律宣言的31位企业代表来到舞台中央。  徐晋：  诚信远比财富更为重要，无论是消费者、经营者还是监管者，我们都要各负其责，各尽所能。我们要用监管规范秩序，用服务提升品质，用规则维护公平，用行动捍卫尊严。  王鹏：  让我们有请领誓人带领企业家代表们进行企业自律宣言。 |  |  |  |
| 24 | 晚会主题曲  《在你身边》 | 王鹏：  再次感谢我们参与到企业自律宣言当中的企业代表，共筑诚信良好的消费环境是我们一路努力的初衷，我们也希望在协手共治的推动下，让消费者切实感受到美好生活带来幸福感、获得感。  徐晋：  今天来到晚会现场有消费者代表、企业人士、政府管理部门、媒体朋友。但我们都有一个共同的身份：消费者。我们坚持用承诺构筑诚信无欺的良好消费环境，用责任担当为每一次消费行为保驾护航，在保障消费者合法权益的路上，我们一直在你身边。  接下来请欣赏，由陈思思带来的广东315晚会主题曲《在你身边》。 | 陈思思  舞蹈演员 |  | 3分钟 |
| 25 | 主持人结束语 | 王鹏：  每年的这一天，我们倾诉着这一年消费过程中所遭遇的种种困惑，交流新的消费模式下不断涌现的新情况，我们共同捍卫、共同坚守，我们也一起给新问题找答案。  孟语凡：  凡出言、信为先、诈与妄、奚可焉；我们的民族自古就秉承着“以诚为本”的良好品行，而这一信条，应该也必将在不断升级优化的消费环境中，得到更浓重的彰显。  宋鹏：  相信今天晚会现场我们所曝光和揭露的现象，会引起相关监管部门的高度重视；315，不能止步于一天一时的维权，而理应渗透于消费生活的所有毛孔，让公平和良善成为阳光下的主旋律。  徐晋：  美好生活，是我们对于未来的期盼，也是我们践行承诺的方向；人人都是消费者，人人也都是美好生活的建设者，全面开展质量提升行动， 共同推动品质革命，这于我们每个个体休戚相关。  宋鹏：  2019年，让我们想着建设美好生活，再出发。2019年广东315晚会到此结束，感谢您的收看。我们明年再见。（四人齐） |  |  |  |

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第一集《破土》**

【VCR

旁白：1978年，党的十一届三中全会拉开了改革开放的大幕，整个中国面貌由此发生翻天覆地的变化。

刚刚从十年文化压制中解脱出来的中国人，急切地渴望在各方面做出改变。毗邻港澳，地处中国南大门的广东，由于特殊的地理、政策优势，让他们第一时间有欲望和可能去一窥与他们仅一河之隔的邻居到底过着什么样的生活，他们通过自制无线电悄悄收听香港电台，通过鱼骨天线偷偷收看香港电视，他们知道了喇叭裤，太阳镜，比基尼，知道了生命面包、益力多和电子表，还有，流行音乐。很多人由此知道，原来，歌，还能这么唱。

【邓丽君、刘文正、许冠杰的音乐响起

它可以如此甜蜜温柔，可以如此清新明媚，也可以如此劲歌飒舞，甚至直入情感内心，谈情说爱。

港台流行音乐影响了整整两代内地流行音乐人。对于和香港同声同气的广东，其所受影响更深远悠长。它使广东在整个中国当代流行音乐的发展中，历史性地不可避免地充当了桥头堡和排头兵的作用，成为中国当代流行音乐的起源地和策源地，中国流行音乐史上无数个第一，由此在这里诞生。但也正因为这份影响的强大，广东本土原创流行音乐，一直在和这位强大的老师同台竞争下艰难前进，如何借鉴并创造属于我们自己的流行音乐，一直是广东几代流行音乐人上下求索的主题。

可以说他们发展了广东的流行音乐，流行音乐也因此改变了他们。40年时光荏苒，广东流行音乐发展的局面也已沧海桑田。为此，我们特别制作了10集电视专题片《岁月如歌——广东流行音乐40年》，一起重温广东流行乐坛的那些人、那些事，那些岁月，和那些歌。

资深媒体人赵随意在本集邀请三位嘉宾来到演播室一起讲述改革开放前后中国当代流行音乐如何在广东破土萌芽。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。创作的广播剧连续五届荣获全国“五个一工程奖”

毕晓世，著名作曲家，音乐制作人，太合音乐制作总监。1978年组建中国大陆第一支流行乐队——紫罗兰轻音乐队

代表作品：《父亲》、《山沟沟》、《拥抱明天》、《轻轻地告诉你》《蓝蓝的夜蓝蓝的梦》

吴国材，著名作曲家，广东粤语流行歌曲创作开拓者

代表作品：《星湖荡舟》、《奉献》、《寻梦》、《碧血黄花》、《佳节倍思亲》

缪道真，太平洋影音公司副编审，金牌监制

代表作品：早期监制的专辑有《童年的小摇车》（程琳）、《为我们骄傲》（群星）

【演播室

赵：各位老师，咱们回顾1978年，当时你们感觉是一种什么情景？

毕：我是74年到省歌舞剧院，广东省歌舞剧院工作，是拉小提琴，跟着团去演出。我觉得那个年代就是一个渴望的年代，大家都想把自己的服装变一变，把自己的这个说话的方式调一调，就希望自己有跟以前不一样。

缪：你也留着长头发？

毕：留过。留长头发，还得要烫一烫，烫那个形状。

缪：毕晓世一直是很时髦的。

毕：就是那个年代我觉得就是一个渴望的年代，渴望变化。

赵：是个变化的年代，渴望的年代。干什么都有新的意义。

T22:

赵：缪老师呢？你1978年在干什么重要的事情？

缪：78年我还在广州歌舞团，其实我以前是在电台工作，是后来去了广州歌舞团，79年太平洋影音公司成立了，就把我调回原单位，

赵：你也是太平洋影音公司成立的第一批音乐编辑

缪：对啊，我回到电台来报到的时候就马上叫我去太平洋

（T26）

毕：其实那个年代在广州还是能收到一些来自其他地方的电台。比如说吴国材老师很早就偷听邓丽君的歌曲

赵：不是那会我们香港电台作为广东人是随时可以听见

众：不是，有干扰有干扰的

吴：要很好的半导体收音机还要加很好的天线，

毕：他是这样子的，那个时候是收很早就有叫fm调频，我们无线电的爱好者，我们去他家里他是做了这个录音机，两个小高音完了之后觉得哇太牛了，那个时候就是开始接受这种FM的调频。

吴：主要还是靠亲戚带录音带，把东西带回来

毕：那个年代深圳是我们一个要很渴望去的地方，因为它有很多东西是我们没有吃过的，没有看过，没有穿过的。我就记得演完了《白毛女》，我们就走到街上，就三个人走，就看到窗户里面呢，看到里边看黑白的粤语残片，节目好听不得了，就扒着那样看，在里边看那个港台电视。

【VCR

旁白：那个时候，广东人对隔壁邻居所有美好生活的向往，都表现在那些永远拆除不掉的鱼骨天线中。这些刺向天穹的每一根鱼骨天线，都代表着广东人民强烈地“看世界”的渴望。

【外采

许建强：（274）完全空白，那个时候广东根本就没有流行音乐，什么叫流行音乐完全没人知道，那个时候就是经常去东莞啦深圳啊那边演出，然后呢一演完出演木偶剧粤剧，大家就溜去人家那里有鱼骨天线的那些地方看香港电视。那个时候香港电视很多那种主题曲，哇那个时候着迷。哇，流行音乐是那么好听的。

陈丹虹：（343）我们又骑着单车呢去到冼村，那个时候农村有田野，同学就在那里，我们就看那个香港电视那个电视，鱼骨天线，鱼骨天线还晃得，看那个黑白的信号就看那个啊香港那个许冠杰圣诞狂夜（粤语）就圣诞节许冠杰演唱会的！我就看到许冠杰那个吉他，就很着迷。如果说是有启蒙的话，许冠杰算是我的一个启蒙的一个很重要的一个人物。

许建强：（274）那个时候听许冠杰，还有那个罗文，我们是从那个年代开始接触流行音乐的，我承认那个时候就是对我的一个，到现在我们以这个流行乐作为我的人生的一个工作改变不了了，就从那个年代开始。

刘欣如：（391）根本就没流行音乐，我77年来广州，那个时候就是民歌。流行音乐之所以风靡，就是因为它跟百姓的它直截了当地表达它的歌词的那种他的歌的内容，所以很容易接受。其实当时我在部队的时候，我已经开始学偷偷地模仿这个邓丽君唱歌。

李达成：（486）我当时在学校有个花名，因为那个时候香港港台最红的歌星叫做罗文，那我的花名就叫罗文。我唱歌的师傅，他是陈浩光，当时比较有名的，在广东就是叫做广州郑少秋。

汤莉：（474）我们那个团体当时有广州苏芮，广州邓丽君，广州甄妮啦，我就觉得我自己找不到北，他们唱什么我就挑别的歌曲去唱。然后很多观众的反应就是说，新来的啊声音挺好的，但是就唱流行歌没有味道，就不是那回事。

【VCR

旁白：上世纪70年代末，流行音乐在内地完全空白，港台流行音乐在这个时期大举进入，几乎完全定义了流行音乐的内涵和样式。年轻人热烈地拥抱它，但由此掀起的狂热，也引来诸多争议，1980年，《广州日报》曾在一篇评论员文章中深深表达了担忧，“港风北渐，对于我们社会道德风气的影响是不利的。”

【外采

王伟强：当年呢文革的时候还不给不给弹吉他的。你如果聚了一帮人弹吉他呢，会给派出所来抓人的，抓了要在派出所关一晚上，要躲着玩。那到了80年代了改革开放，才开始就是啊很多人学吉它。

陈丹虹：（343）那个时候开始可以拿个麦克风来晃，我还记得1977年就78年，《人民音乐》有份文章还争论过，是拿唛有条线好，还是这样唱好。其实这是一个工具来的，是吧？所以那个时候还是很多观念新旧的观念的冲突。

刘欣如：（393）那个时候我们流行音乐算靡靡之音，不能够上大雅之堂的。经常要写检讨，就为某首歌的歌词，还有穿衣服，我唱了首歌叫Oh Carol,美国一个乡村歌,上舞台不让戴墨镜，又不让穿靴子。其实就是美国农民的打扮，但就是不让你做。

【VCR

旁白：但不管如何堵截，流行音乐的吸引力已然无法阻挡，它的影响不仅涉及广大的民众，更是波及到那些已在民族音乐、古典音乐中浸淫多年的专业音乐人士。他们中的一些人，用自己几十年所学，和流行音乐结合，做出了创造性的尝试。

【插《星湖荡舟》

旁白：1978年，来自广东音乐曲艺团的吴国材和蔡衍棻创作的《星湖荡舟》，在珠三角地区广为流传，它被誉为第一首粤语流行歌曲，尽管现在看来，这首歌更像是一首抒情歌，还算不上典型意义上的流行歌曲，但它对后来内地原创流行歌曲的真正形成，在风格的探索和转变方面，做出了必要的尝试和准备。

T26

吴：这首歌呢，应该是76年、77年写的，78年推出来的，真的要多谢那唱片社的陈柄复，我和陈柄复讲我有几首那个广州方言歌，你中唱能不能替我录了，他说行，你来录。我记得是两点多钟一直录到晚上8点多钟。

吴：20来个人来在这录的。刚好录音的时候，广州电台那个庞天丽那个编辑去听，那不错喔，她把母带回去，就放，一播呢，结果在那红了，

T22

赵：这首歌我吴老师我也听了一下，就1978年的时候能写出这样一个歌曲，就是以诉说哼唱的形式，不是那种高亢激昂的高高在上这种形态及演唱歌曲，我觉得本身就是当时的一个改革创新。因为我们当时还在唱东风吹战鼓雷，究竟世界上谁怕谁，是不是？

吴：78年的我在广东音乐曲艺团，那个时候不知道流行音乐有什么乐器，不知道，不清楚也没有过，也没有看见过，

赵：那我们只看见的就是我们高胡二胡啊扬琴。

赵：你现在回头要看的话，这首歌曲重大的改变和不同是什么？

吴：因为我是搞广东音乐出身的，我就把它，我把广东音乐的韵味和流行歌的韵味结合起来，本来要搞后面那个副歌，就比较容易唱一点，一听起来就变了一首流行歌！

毕：是用民乐伴奏的。

吴：用民乐伴奏的。

赵：那会儿也没有电声乐队。

吴：没有。七几年录的，哪有电声这个概念。

吴：那要多谢那几个记者，后来教唱了一个星期，连续一个星期，天天教唱半小时。现在我的老婆，我是怎么认识她，她就是学我这首歌。

毕：近水楼台

（T26）

吴：当时好多那个报名去考试的人都唱《星湖荡舟》的，他星海的老师一见到我，他说吴国材，你那首歌老是霸着我的考场！

【插星湖荡舟歌曲MV

【VCR

旁白：这首完全由本土音乐人创作的轻快优美的粤语歌曲，经电台、报社大力宣传后，立刻传遍大街小巷，为无数人所喜爱。流行音乐收获的巨大风靡被当时部分保守人士视作洪水猛兽，他们用“流行性感冒会致命”来批判流行音乐的巨大“传染力”。《星湖荡舟》的词作者蔡衍棻则反驳道：“癌症不流行，但更致命”。

【外采

麦子杰：1978年，广州第一首真正意义上的粤语流行歌，《星湖荡舟》，写的两位蔡衍棻跟吴国材老师他们有很深的粤曲的功底，听起来已经非常的时髦，非常的fashion。  
我觉得香港真正意义上的第一首的乐流行歌是早四年的74年的许冠杰的《铁塔凌云》，然后我们只是晚了四年就有这首自己的歌。所以我必须把这个这么对我来说划时代的一首歌唱出来

旁白：如果说吴国材在自己擅长的民乐粤曲领域进行了流行化的改造，那另一个受古典音乐影响的年轻人，也在1978年，从另一个方向，为流行音乐配乐电声化做出了自己的探索。  
紫罗兰，中国内地第一支流行乐队，这群来自广东省歌舞团的年轻人，仅仅因为一次和另一个音乐世界的机缘相遇，这群充满好奇和行动力的年轻人，开始模仿搭建自己的音乐王国。

【演播室

T22

毕：我记得是应该是76年，我们团队一个拉大提琴的，就带我去西关一个老宅子，就介绍一些弹吉他的朋友给我听。我就到现场，现场就是他们几个华侨归国华侨他们自己在练练，他们有很多手抄本，世界各地的好听的歌，包括披头士的一些歌，我一看哇真是好精彩。那时我是一个拉小提琴的嘛，我的接触面就是传统的音乐，古典音乐传统和一些八个样板戏。让我打开了一扇窗啊，过去从未接触过，这个触动给我很大，我才开始了有这样的想法，萌生了这样一个念头。但我没有乐器，我们团的那个吹巴松的，叫汪革非。他说军乐团以前有鼓，他就去找了这套烂鼓出来，重新去找人把皮搞过，鼓有了，很简陋的啊。那我们没有电吉他。我就借了一个很小的唛，绑在这里。

赵：共鸣箱声音可以从话筒拉出去了

毕：拉到台口给音响师。那没有贝斯，那就有这个double bass，把它那个弦改一改，我跟那个拉大贝斯的叫刘志，两个人就把那个double base做了一个拾音包，放在那个下边，

赵：也可以通过电声传出去。然后就加上钢琴小提琴黑管长笛，爵士鼓，小打，钢片琴，沙锤，就有了10人的乐队，就在1978年，我就编了两首歌，就一个叫《蓝色的爱情》，就是保罗莫里哀的，还有就是那个《送你一支玫瑰花》，团里审查以后呢觉得唉还可以，尤其是跟战歌在一场晚会里出来的，推出的

赵：一举成名

毕：对，是很轰动

【插《蓝色的爱情》

【外采

韩乘光：哇，下面的观众一下子热起来了，就是喊Encore，Encore，不停地叫我们再来，可是我们没有那么多节目，

钟惠嫦：就不停地谢幕

韩乘光：重复演出

钟惠嫦：他们还不放过我们，还得要来

【演播室

毕：那我们就再来一首这个《送你一支玫瑰花》，这个时候就是1978年，然后呢后来团领导就觉得这个形式不错，就准备接收。对，然后就我后来再起了一个名字叫紫罗兰轻音乐队。

【VCR

旁白：1978年成立的这支散发着无限青春气息的紫罗兰轻音乐队，揭开了中国流行音乐的序幕，成立后的紫罗兰开始了它在全国各地的巡演，它以其全新的表演形式，演奏方式，所到之处受到热烈欢迎。

画面：紫罗兰老照片。（画面到紫罗兰合影里韩乘光，韩的声音先入）

韩乘光：在那个时期，刚开始的时候是学不完的东西，我们渴望知识的那种，特别是这个现代音乐领域里面的知识，就想尽办法花钱请朋友介绍认识国外朋友。因为只有从他们那里我们才得到很多很多有用的这个音乐的知识。最早的吉他的核心功能，电子琴的核心功能怎么个应用？包括写谱子，你都要你要学会的，对不对？

钟惠嫦：那时候我是在乐队里面又是拉琴，又是独唱，还得要报幕。完了我们既要当演员，又要当搬运工，搬的还有装台，还要卸台，

钟惠嫦：那时年轻，无忧无虑，很开心的，完全一切都很新鲜。

韩乘光：原来的话呢我以为啊我是这个省歌舞团的独奏演员，又是首席，我很牛很牛，那后来整个视野打开了，国外朋友多了，从他们身上学了太多音乐以后，我就开始哑了，我才知道我弱智到简直是井底之蛙。

【VCR

旁白：东方宾馆，广州最早的五星级酒店，因为要服务于春秋两季的广州交易会， 1978年，吴国材在这里组建了音乐茶座的第一支轻音乐队，可能连他自己都不知道，中国文化走向市场化的大门，就是从这里慢慢被打开的。

画面：东方宾馆

【演播室

T22

吴：当时东方宾馆78年是招待两届交易会的嗯，春季和秋季教育会，那个时候呢但是是用兑换券，

T26:

吴：七块钱兑换券，不用人民币的，凭那个护照和七块钱。

赵：就中国银行那个兑换券。

毕、吴：外汇券。

毕：有些东西就是拿那个币才能买的。

吴：广州人去不了，那个时候你不要说那个歌厅，连东方宾馆的大门开玻璃门，那个玻璃都要保安守的，如果没有交易会那个鱼尾签，那进不了东方宾馆。

T22：

赵：像我们这些人还不能看，

吴：港澳同胞都进不了，都是外宾

毕：我们团也去过，我们团出乐队去演奏一些圣诞的歌曲

吴：1979年，刚好是一个圣诞节，圣诞节呢允许港澳同胞进去，那就火了

T26：

吴：把那个港台的粤语歌曲引进去那个音乐厅里唱！那个李华勇唱罗文的歌，唱得很像，我叫他来试一下，他一试就红了！ 《好歌献给你》《小李飞刀》啊好多。他由于广州罗文那个名字太响了，传到香港去。香港的罗文真的上来看我们的演出。跟着那个陈浩光，陈浩光叫广州的郑少秋，他专门唱郑少秋的歌，那后来有个吕念祖

毕：《霍元甲》。

吴：吕念祖唱刘文正唱的歌。第一次唱那个“阿妹阿妹你要办嫁妆”。他们又跳又弯腰又蹲，他红得要死了。

赵：那个时期模仿不但简单的是从旋律上、曲谱上模仿，我们从演唱形式上也在模仿，模仿他某一个人发声，发声要像这个人，发声要像那个人，唱法要像他，唱法要像向那个人，我们这是典型的前期模仿。

毕：对，其实那个就是跟那个时候的音像产品很有关的，都是翻唱，你只要像谁了啊，就绝对有观众来看。

【VCR

旁白：当年茶座出名的翻唱歌手有“广州邓丽君”刘欣如、“广州刘文正”吕念祖、“广州罗文”李华勇、“广州苏芮”张燕妮、“广州郑少秋”陈浩光、“广州梅艳芳”汤莉，他们依靠个人的力量在陌生的流行音乐领域进行探索，成为广东流行音乐史中一道特有的风景线。

在那个娱乐匮乏的年代，音乐茶座一推出，立刻成为广州文化娱乐的风向标，那时广州的街坊，如果有境外亲戚来广州请他们去看一场音乐茶座，都被视作很“威水”（有面子、威风）的事。

【外采

吴颂今：（104）我记得那是1982年的冬天，我呢跟着江西音乐家协会的一些同事来广州来观摩羊城音乐花会。有一个广州的同行告诉我，这个广州呢现在有一种新的表演形式叫做音乐茶座。但是他只是为这个华侨，还有外国人服务的。

但是我们当时特别好奇嘛，后来呢这位朋友就通过关系疏通，就把我们以这个记者的名义那个进去，带进了东方宾馆的翠园宫的音乐茶座。

陈丹虹：（343）广州市那些夜场，白天鹅啊，东方啊，文化公园，园中园非常非常兴旺，整个那个时候的市民文化，茶座是非常时髦的一个东西。

【外采

陈丹虹：材哥当年在东方宾馆是搞了是广州的第一个音乐茶座。我记得那个时候报纸登那个招考歌手啊，我报名了，不过那个时候材哥没看上我。那个时候从那个大门，就是东方宾馆现在那个牌坊那个楼那里排队，一直排到拐弯。

汤莉：我就站在门口，我不敢进去，我觉得这个地方不是我们进去的，自己就是像乡巴佬一样

刘欣如：我们在东方宾馆，是我的战友寇庆伟，他说你要不过来打工。我跟他讲多少钱，他说15块上一场。15块，我妈一个月工资才45块钱，我一天可以唱两场，一天挣30块，高兴死了，来！

汤莉：我们那个团就是那个轻音乐团里面没有人唱女中音，没有人唱梅艳芳。那个时候我就开始留意梅艳芳的歌曲，我就开始每天我就对着镜子去练，怎么样去走，怎么样去做

刘欣如：其实我在部队的时候，我已经开始学偷偷地模仿这个邓丽君唱歌，您听到我的嗓子这么粗的嗓子去唱邓丽君，是憋出来的

汤莉：慢慢人家觉得我台风又特大方特别稳的，那个时候人家叫我是广州梅艳芳。

【演播室

吴：人家以为我们在东方宾馆很赚钱，其实只有70块钱，70块钱，扣10块钱作预备金啊。60块钱，这么多人分就是4、5块钱一个人。

赵：当时4、5块钱一个人也不少啊。

吴：我扣了十个月的工资呢。

毕：扣十个月蛮多钱的。

吴：也几百块钱，后来补给我们了。

吴：那个时候，安全厅啊，公安局啊，听说东方宾馆有个夜总会，想去看看夜总会是怎么回事，那我们就很担心，那怎么办呢，杨宪庭是东方宾馆的老总，说对我们说，不要怕，我们有政策的，你演你的，我们顶住。

赵：据说你这后边这个茶座还复制了好多家？

吴：最初在东方宾馆，那81年呢，华侨大厦，现在的海珠广场那个华侨大厦，是中旅搞的，他有一天派个工作人员来找我！喂，能不能帮忙一下，帮我们也搞一个乐队。那我又重新组织了一个乐队，那吕念祖在那家唱！搞完那个华侨大厦红了，那广州宾馆又来找我了，我就帮着广州宾馆又打造了一支乐队，叫杨威在这里唱了。后来引进到广东迎宾馆、鹿鸣酒家、人民大厦，哇好多个。

赵：你是把音乐变成一个市场，把流量作为变现，就现在说把流量充分变现，你这事真是创举。

吴：胆子是比较大的，不知天高地厚。

赵：我们广东人敢为人先，实际上说俗就是胆子大，别人还在观望的时候，广东人就把它做了，把它干了，这就是胆子。

毕：广州一般都是比较稍微大胆一点。

赵：你是充分的借用中央给的更广度的政策，把它发挥到极致。

【VCR

旁白：到了80年代，音乐茶座如雨后春笋般在广东省涌现，服务对象也拓展至普通市民。茶座虽然受欢迎，但关于音乐茶座的存在一直备受争议。

时任文化部常务副部长的高占祥来广东考察时，很多人担心音乐茶座不被中央认可。对此，高占祥的一句“说了算，定了干，再大困难也不变”给了大家一个定心丸

【VCR

旁白：时至2005年，高占祥再到广东考察时，仍然指出，“中国文化市场化就是从广州的音乐茶座开始的。”

吴颂今：回到南昌以后，我就在南昌也办起了音乐茶座，江西省的第一个音乐茶座，当时也是盛况空前，非常受欢迎。

旁白：正是从音乐茶座开始，几乎每一个娱乐业态，歌舞厅，夜总会，酒吧，卡拉OK，都是由广东兴起并传向内地。

下集预告：1978年前后，广东流行音乐已在这片土地上破土萌芽。但及至到全国第一家现代影音公司的成立，广东流行音乐产业才真正开始启航，那就是创造了中国唱片工业史上无数个第一的“太平洋”！

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第二集《启航》**

**2019-03-29修改版**

【VCR

旁白：1978年10月，一个行色匆匆的三人小组，悄悄从广州来到了香港。这是一次保密行动，在一个月满满当当的行程中，他们考察了香港的电台、电视台、多家唱片公司，三人中其中一位负责音乐艺术方面的年轻人，是时任广东电台音乐音响组的负责人廖明祖，两个多月后，他成为新中国第一家现代影音公司——太平洋影音公司的第一任总经理。

【外采

廖明祖：当时还保密，说不能让别人知道的。我们考察了香港的电视台，电台，还有很多唱片公司，最后决定了就选用这个美国的哈里斯这套设备。他那个是当时最先进的一套设备。

当时中国还没有。我们大陆还没有立体声。中央电视台也没有。中国唱片公司也没有，我们呢就先走一步了，我们一来就把最先进的设备买进来，整套设备我们一共花了400万人民币。

【VCR

旁白：1979年1月3号，太平洋影音公司在广州成立。它是新中国第一家拥有整套具有国际先进水平、全新录音录像设备和音像制品生产线的音像公司。它创造了中国唱片工业史上无数个第一。新中国第一盒立体声录音带、第一张CD、第一套录像带、第一张蓝光CD，均在这里诞生。新中国最早的一批流行歌曲和流行歌手，也由太平洋制造。中国内地流行音乐的产业化，就是从太平洋的创办开始的。

在这一集，资深媒体人赵随意将继续和三位嘉宾回忆广东流行音乐音像产业的扬帆启航，早期从业者的艰辛和伟大。

【演播室

T22

赵：缪老师，你是太平洋影音公司算是创始人之一了，你回顾一下当时就是成立太平洋公司那个艰苦的历程

缪：开始呢我们太平洋建立的时候，多数都是从电台抽调了一批人，编辑的人员跟录音技术的人员到那个公司来的。那我们引进了那个立体声设备以后，它香港是派了一些工程师过来辅导我们的，那么加上我们以前有一个单声道录音的基础，所以呢还是比较快的就上手，当然呢录音的质量也是逐步逐步通过我们摸索才提高。  
当时我们太平洋成立的时候都没有办公室，后来就在一个大的一个空地搭了一些平房啊就在那里，然后录音室呢就是用电台的原来的录音棚，借用了他的录音棚。

反正那个时候就是很简陋的。我记得那时候生产的时候我们晚上啊还要加班，除了录音的加班，有时那些C0，我们都去帮助他们来处理那些有问题的那些盒带，就是什么都做。

赵：那会儿分工还没有说你是音乐编辑，就天天研究音乐，有点其他活也得去。

缪：在录音方面呢也是我们做一级的主要是搞编辑的跟录音的搞技术的，大家都是合成一体的，没有什么明显的分工，一块做。因为大家都是从零开始嘛，那时候都是这样的。我们刚刚掌握了一点录音技术的话，我们就录制了朱逢博的第一张碟了

【VCR

【插《蔷薇处处开》

旁白：1979年5月，太平洋录制、生产、发行了朱逢博的独唱歌曲选《蔷薇处处开》，这不仅是太平洋发行的第一盘立体声盒带，也是新中国的第一盘立体声盒带。盒带最开始是由港方在海外出售，但销售成绩并不理想。于是，“太平洋”决定将这盘专辑转为内销，但面向国内市场时，专辑所选歌曲和演唱方式又遭到批评。《蔷薇处处开》被指是“时代歌曲”，“靡靡之音”。最终，“太平洋”将原专辑名“蔷薇处处开”更改为“朱逢博独唱歌曲选”才得以让这盘专辑在内地发行。

【外采

廖明祖：《蔷薇处处开》，这个也受批判了。就是就说靡靡之音，当时是报纸上也这样说的，说我们是在这里放毒啊什么都有，那我就觉得心里不服，明明是很好听的。越批，人家越喜欢听。我们就不管他。只要人民喜欢，老百姓接受，那我们就站住脚。结果最后我们还是获得了广大的老百姓的支持，我们还是胜利了。

【VCR

旁白：《蔷薇处处开》被视为国内第一张流行音乐专辑，它在内地市场得到巨大的反响和回报，一上市就卖出130万盒。正如歌中唱到的那样，“挡不住的春风吹进胸怀”。

【外采

廖明祖：说明一个趋向，一个时代的变化，时代在不断地往前，不能老留在后面。那我们的责任呢就是让新的东西给老百姓，让他们来检验到底喜不喜欢。结果我到处出差的时候，到处都听见放我们的录音带，飞机上也放，火车上也放在，甚至到这农村里面他们都在听。那都觉得我们没走错路，我们还是走对的。

【演播室

T22

赵：太平洋出的第一张专辑，你感觉到那会儿第一张专辑感觉大家赚到钱了。还有印象吗？哪张专辑赚到钱了？

缪：在国内，一开辟国内市场的时候哇不得了，就是完全是卖方的市场，那些有什么节目一出去就卖完一出去就卖完，是这样的状况。

毕：躺着挣

缪：我觉得顾客有些如饥似渴的，就说以前没有机会听，只能够偷偷地走私进来那个那些港台的东西是吧？那么其实国内很多东西也是大家喜欢的。那么我们太平洋就是这个时机找对了。

因为只有一台那个一个录音棚，那么24小时基本上是没停的，白天录音晚上那演员基本上录到12点以后，12点以后呢马上进行后期制作，因为都是这一台。

我所知道的好几盒都是超过100万的，那时候，那个好像那个什么程琳的朱逢博的费翔的

吴：费翔是最多的

缪：王洁实谢丽斯的，

毕：朱晓琳啊

缪：朱晓琳也差不多。当时达不到100万都是50万以上，所以那时候真是销量非常好的。我们的销售太好做了，他在那里，结果人家排队进来买，要带子，现钱才给买。  
毕：那个年代，我记得卡带也多半不便宜的。

缪：六块七。

毕：那到消费者手里都要上差不多十块。对吧？

赵：我觉得在北方卖还不止....

缪：不不，零售价6块7。

毕：当时那个收入6块7。

赵：就相当于把一个月的工资1/4可能需要。

毕：我是39块5。

T23

缪：就当年来说啊，人家都很羡慕，说哇你们太平洋晚上加班有加班费。你知道我们一晚上不睡觉，在那里拿了多少了，就是晚上有一点点心，还有一个加班费是很少。当时廖明祖啊是我们的总经理，我跟他一块出差，你知道我们住什么地方吗？就住的普通的旅社啊

毕：招待所

缪：不像招待所

毕：通铺啊？

缪：就是一个房间好几个人了，出来刷牙洗刷呀都是在外面集体的，是这么样的一个。这个省钱。

赵：那会没有宾馆，就是招待所。

缪：有宾馆我们都不住，唉呀，晚上一晚上睡不着，我跟老廖到白天在街上走，坐在西湖公园的那个凳子上，两个人都睡着了，就是这么艰苦。

缪：就是我们辛苦了一场，好像是程琳啊。我跟她弄了那个卖了一百多万，结果一年下来那个我拿到的奖金是50块。

赵：这也是艰苦创业啊。

缪：我们就这么干的，当时一股劲就觉得能够赶上这个时代。搞这个中国首创的立体声录音，觉得自己还是很幸运的，就是全心投入的。

【VCR

旁白：在太平洋影音公司最鼎盛的时候，录音房每天24小时不间断录音，工人们24小时连轴转生产，数以百万计的唱片从广州发往全国各地。  
太平洋的成功，也引发了音像产业的发展大潮。从1979年到1982年，短短三年间，全国涌现出三百多家音像出版社，音像产业形成千帆竞发，百舸争流局面。那时全国最流行的娱乐方式，就是人人抱个板砖机放磁带听音乐。一张专辑卖到上百万盒是件很平常的事。

【外采

陈洁明：曾经试过一个星期就填一柄带子。14首。一个星期。这是不应该的，最早是50块钱开始学习。

【VCR

旁白：然而，掩藏在音像制品销量火爆现象的背后，却有一个令人尴尬的真相，那就是音像公司大卖的专辑，绝大多数是以翻唱港台流行音乐为主，本土原创难觅踪迹。

一方面是嗷嗷待哺的中国广阔的内地市场对流行音乐的无比渴求，另一方面却是30年断层导致的流行音乐人才极度匮乏，再加上当时绝大多数境外流行音乐没有在内地获得引进发行，于是“扒带”应运而生。

司徒抗，这位来自广东省歌舞剧院、改革开放后中国第一批演奏西洋乐曲的从业者，在“太平洋”影音公司成立之初就被邀请至录音棚参与专辑的录音工作，早期太平洋出版的专辑，录音工作很多都是由司徒抗和他的同伴丁家琳、金友中共同完成。他们要用他们专业的耳朵对境外流行歌曲进行解剖和分析，记录下原声音乐的总谱，再找乐手重新录制，词人重新填词，歌手重新演唱。

【外采

司徒抗：那时候都不知道什么叫流行曲，很好笑。比如大小鼓现在都一个人打的嘛，大鼓小鼓镲。那时候分开，单独大鼓单独小鼓单独镲来录，很好笑，都不懂

旁白：但很快，这位号称从来不懂流行音乐的古典音乐从业者，和他的两位同伴已被誉为广东流行乐坛著名三剑客。

扒带盛行，来源于不发达的资讯和不完善的版权意识，但也成为早期广东音乐人学习流行音乐写作的一个重要途径。就像广东第一代流行歌手大多有模仿香港歌手成为“影子歌星”经历，广东流行音乐的第一代音乐人，也大多有“扒带”经历。

【外采

司徒抗：模仿开始可以模仿，后来就不行了。老是模仿别的风格的话，就真的没出息，很没出息。

李广平：（978）我觉得广东是一个非常独特的一个省，因为它面对的就是香港，就说我们左边是有台湾的城市金曲，右边呢是有香港的商业流行歌曲。那么怎么样在这种文化的夹缝里面创造出我们自己的特色？这个是我觉得应该感谢广东的非常优秀的一些文化人，当然也感谢我们这时代，感谢改革开放，让我们拥有了这个机遇。

【演播室

T22

毕：我觉得我们这个成长啊绝无仅有，前无古人，后无来者！这种形式，这种年代造就了这样的形式，我觉得可能现在年轻人可能不太知道，我们以前那种心态，其实也不是故意的，只是说那个年代应运而生，我们大家去想流行音乐怎么搞，没人教你，也没地方学，这个时候就涌现了大量的那种就是我们叫扒带子，叫做自学成才，就是比如说音像公司有很多歌曲他是要翻唱的，是吧？那时候找了我们很多这种，就把原唱的把它扒下来记下来，记下来以后呢觉得唉你就可以在中间学到了很多技巧。这个年代我觉得是我们最大的这个财富。

赵：这个就是学习。

吴：叫做摸着石头过河。

【VCR

旁白：1982年，太平洋影音公司出品《歌坛新秀·沈小岑》专辑，在这张全是国外电影插曲的专辑里，因为歌曲数量不够，临时收录了一首由两位广东音乐人创作的歌曲。但是谁都没想到，就是这首被用来凑数的唯一原创歌曲，日后会红遍大江南北，直到现在还深受大众喜爱。这首由郑南填词、徐东蔚作曲的《请到天涯海角来》，也是广东第一首具有全国影响力的原创流行歌曲。

【歌曲：请到天涯海角来片段

【外采

李广平：（978）广东最早的原创歌曲其实是一首叫《星湖荡舟》的粤语歌，但是因为它是粤语，它就没有走向全国。那另外一首普通话歌曲叫《请到天涯海角来》，它就等于是开创了广东原创歌曲的先河。那盘专辑就是太平洋影音公司出版的，而且发行了200多万盒。那么他就给我们一个什么样启迪呢？就是说我们原创歌曲其实也是可以引起广大听众的强烈的喜爱，后来的实践也证明，就广东的原创歌曲，从最早的《请到天海南海角来》、《站台》，然后到《涛声依旧》到《弯弯的月亮》，都在全国引起了非常大的反响。

【歌曲：《站台》

【VCR

旁白：1985年，一批活跃的广东文化记者，成立了“广州文化记者联谊会”。那时他们年轻，对本土流行音乐的发展有着无比的热情和自信，他们有一个大胆的创想，举办一场前所未有的创作歌曲大奖赛，告别“口水歌”，告别翻版歌手，唱自己的歌，造自己的星，闯出新天地。这就是可以载入中国流行音乐发展史册的红棉杯85羊城新歌新风新人大奖赛。

【演播室

T23

吴：因为那个流行音乐那个茶座啊，一向地处于流散的，没人管嘛，你很难登大雅之堂。那85年呢，搞那个羊城红棉杯呢，包括战士歌舞团，省歌的，市歌的，广州市所有的茶座乐队的全部参加，粤剧团，木偶剧团啊，他们的乐队全参加。

赵：那当时的歌曲有没有限制？就是说必须流行歌曲？还是我不管，什么都可以来。

毕：都不提流行歌曲。

吴：创作歌曲。

赵：就是创作歌曲。

毕：羊城十大歌曲。

吴：全是创作歌曲。

毕：没有讲，说流行音乐还是什么通俗，连这个都不讲了。十大歌星，不，十大歌手。

吴：十大金曲。

毕：没有“金”的，有“金”字吗？

吴：有，十大金曲。

毕：或十大歌曲吗？

吴：羊城十大歌星。

毕：对，十大歌手还是十大歌星呀？

吴：歌星。

赵：那会儿就能说歌星了？

吴：那个时候可以了。

【VCR

旁白：“红棉杯85羊城新歌新风新人大奖赛”是全国第一个流行音乐大赛，吸引了众多歌手和各大文化团体参加，成为当时羊城热点。

它正式吹响了广东原创流行音乐的号角，陈小奇、李海鹰、解承强、马小南、陈洁明等一大批后来成为广东流行音乐中坚力量的音乐人，都是在这次大赛中脱颖而出。

“红棉杯”亦为后来者提供了一个起步的勇气和借鉴，在它之后，各地的通俗歌曲大赛如雨后春笋般产生，它从香港借鉴来的“十大歌手”、“十大歌曲”奖项评比，也成为其它歌曲大赛的赛制标准。

当年代表星海音乐学院出赛的廖百威，是第一个上台演唱的选手。

【外采

廖百威：那时候我是大三，我在星海读声乐系，那就知道了有一个这样的比赛，因为国内好像那个时候是第一次这样的原创歌曲的这样的比赛，觉得很吸引，然后那时候也是初生牛犊啊不怕，什么都不怕，我就去是吧？然后就用了我们的学生乐团，然后排了一首歌，我的同学，也是好朋友毕晓笛写的一首作品，带着一个去学习的这样的心态去参加了这比赛。

旁白：素有“广州邓丽君”之称的刘欣如，在此大赛中凭借《红棉歌坛》、《生活是一首无言的歌》拿到了“羊城十大歌星”的第一。正是这次比赛，让她重新思考今后音乐的路，该怎么走。

【刘欣如在香格里拉眺窗沉思空镜

刘欣如:我记得那次比赛完了以后，挺激动的，从头到尾拿了第一名，然后大家给我们的肯定也是给我们中国流行音乐的新生代，就是那是启蒙的自自创作的时候的这样的一个肯定。我觉得广东是我音乐的摇篮，在这里我得到了很多的造就，我开始唱自己原创是因为解承强，是他写的《红棉歌坛》跟那个《生活是一首无言的歌》把我带出模仿这个阶段。

那个时候唱完以后才开始琢磨自己到底我是怎样的一个歌手，到底我的方向是怎么样的，而让我彻底明白了，我并不能够再唱邓丽君的方式。

李广平：这十大歌手呢我记得是当时新闻界也好，传媒界也好，他们把这十大歌手像宣传那个劳动模范一样，到处张贴他们的这个海报。我是在大学校园里面这个看到他们的海报，这个时候就在我这个心里面就有一个非常深刻的印记，就是说我们不仅仅有啊台湾的歌，有香港的歌，我们还有我们自己的歌。

【演播室

T23:

吴：我听他们说，颁奖那天晚上在那个花园餐厅的，不，花园宾馆的那个颁奖。香港的那个顾嘉辉，黄霑都来。本来是那个文化厅厅长来，颁奖的，唐瑜。他不敢来，他不敢了，结果那天晚上谁来？谢非来。

缪、毕：噢，谢非来了。

吴：对，没错，谢非来了。

赵：那说明我们广东省委省政府对它的认可和评价之高

毕：这个我觉得就应该说上一大句，我觉得做广东的流行音乐是从省政府到市政府他是很支持的。这个也是使得广东的流行音乐在那个年代那么有底气的，还那么有自信地去创作和发展。

吴：对。

毕：我记得就是那个时候朱小丹还在市委宣传部的时候，就是经常去关怀我们做流行音乐的一些年轻人吧，就鼓励他们。

赵：这就是给我们音乐人最大的底气。  
就当年红棉杯这个歌曲原创这个大赛呢，尽管只搞了一届，对后面的创作形成一种什么影响？

吴：那影响相当大了，肯定。促进原创歌曲的创作热潮，那以前这吧唱人家的歌，到后来呢唱自己的歌

毕：那时候形成了一个良性循环。比如说通过了原创挖掘到了好歌手，这个歌手红了，然后他会陆陆续续地再把这个水给盘活了。创作人、乐队的，包括编曲的，歌词歌曲的，都涌现了一帮非常好的创作人才。

【VCR

旁白：红棉杯的成功让社会各界看到大众对优秀的本土原创的极大热情，同时大赛涌现出一批优秀的本土音乐人和歌手，这让唱片公司意识到，制作一张市场上成功的原创专辑已经成为可能。1986年，太平洋集结广州乐坛最优秀的歌手和创作人才，制作发行了《为我们骄傲》。

《为我们骄傲》是广东流行乐坛第一张具有原创意义的专辑，其中7首为原创作品，红棉杯涌现出的新生音乐人，陈小奇，李海鹰，解承强，陈洁明，刘志文、张全复成为这张专辑的创作主力，演唱者一举囊括刘欣如、张燕妮、程琳、朱晓琳、杨威、唐彪安李、刘海波、吴越菲、林端当时顶级歌手，如此大的合作阵势是空前的，在中国音像出版界也是首创。

【演播室

T23

缪：后来那个《为我们骄傲》这个盒带出来呢，也是为搞那个创作歌曲为主。就是有一种指导思想，我们应该做自己的。在当时来说，很多人都是喜欢港台歌曲，要是出自己的那些创作的歌曲那销量是会影响的，但是我们当时就想着用巨星，所谓巨星大演唱叫大合唱。就是用明星的......

赵：流量，就是他们的流量和影响力。

缪：对，流量带动。这个啊。

毕：因为都是当年那个年代都是......

赵：知名度很高。

缪：哎，当时我们就叫巨星。那么用他们的名声来带动这版带，结果是卖得还不错的。而且呢，它参加了那个中央台的第一届的叫通美杯盒式录音带的大奖赛，他就获得了第一等奖的，金榜奖。

毕：这张呢我是有参与的，我参与了写了两首歌。这张呢，是缪老师和那个石海兵他们两个人花了好多的精力在里面。因为你要知道这些都是大腕，要把这些人都能够调动

赵：不好调动

毕：到调动完了呢是花了很多时间，我们也参与了很多的里边的一些合唱，完了在这个过程中，我觉得大家有欢乐，可能也有

赵：也有友情

毕：对。完了呢最重要是那个年代有四首合唱歌出现。比如说美国有《We Are The World》,台湾有那个《明天会更好》，北京有那个《世界充满爱》，广州有《为我们骄傲》。

缪：《为我们骄傲》就是毕老师。

毕：是，对，我写的就写的。

赵：所以说我们为你骄傲。

毕：我为大家骄傲。

【VCR

【插《为我们骄傲》歌曲

旁白：《为我们骄傲》发行量达到80多万张，对一张原创专辑来说，是个惊人的成绩，在整个中国流行音乐发展史上都具有里程碑的意义。

开放，点燃了我们对流行音乐的想象力。在长达30年的流行音乐断层之后，中国新时期的流行音乐在改革开放这个历史节点，终于在广东重新启航。也许他们并不成熟，也不完美，但他们恰恰凭着一股敢为人先的勇气，凭着对新鲜事物的不怀疑，对未知风险的不退缩，中国流行音乐才得以用几倍于他人的速度，迅速填补和国际先进水平之间几十年的空缺。

【外采

韩乘光：（410）到现在我的做曲工作就没停过，一直干到今天，你看到这个录音棚对不对？我今天还干，昨天还在干，明天还要再干，我就是不会停的啦，就是把这个小作坊的这个音乐做到极致。这辈子怎么样？那也不管了，就是一直走着。

陈洁明：在这里，我们学会了什么叫爱

韩乘光：（408）一个丁家琳啊，一个是金友中，他们生前都有跟我说过，我们干了一辈子了，为党的这个文艺事业干一辈子了，40年了，快到40年了，我们也该总结一下了，这话还没说多远，两位老人家陆陆续续地就走了。 我觉得唉呀，就说……（哽塞，说不出话，哭）

陈洁明：什么叫奋斗

廖明祖：我就说我这一生没有白过，我觉得我把自己的力量全部都献出来了，我也有觉得生活很丰富，就这样

下集预告：

1985年是内地流行乐坛眼界大开的一年。这一年，欧美、台湾两地的群星大型演出《我们同属一个世界》、《明天会更好》震惊世界，波及中国。同样在这一年，英国一线乐队威猛访华，这是西方流行乐队第一次来华演出，他们在北京工体和广州中山纪念堂的演出极大地震撼了两地的音乐人。内地音乐人对流行音乐的想象再次被重启、重塑。什么是流行音乐，流行音乐可以去到什么样的程度，1986年，内地音乐人用一场《让世界充满爱》群星演唱会和一股西北风浪潮，给出了自己的答案，中国流行音乐由此进入第一个高潮。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第三集《崛起》**

**2019-04-01修订**

【VCR

旁白：1986年是中国流行音乐发展史上极为重要的一年。这一年，在北京的百名群星演唱会《让世界充满爱》宣告了流行音乐创作群体的崛起，流行音乐成为社会文化生活的重要组成部分。

这一年，中国音乐家协会举办了“全国青年首届民歌、通俗歌曲孔雀杯大选赛”，同年，第二届央视青年歌手大赛增设通俗唱法奖项，标志着流行音乐登大雅之堂正式获得国内最高行业管理机构和主流媒体的承认和推广。

这一年，太平洋发行首张原创意义的专辑《为我们骄傲》

这一年，崔健的《一无所有》开启了中国摇滚乐的时代。

中国流行音乐史上多个重大事件在1986年发生并不偶然，这是中国原创流行音乐全面走向中国大地的一年。受港台流行音乐影响10年后，永远求新的年轻人厌倦了内地流行乐坛泛滥的小情小调、阴柔的风格，一些有先进意识的内地音乐人率先从欧美摇滚乐、北方民歌中挖掘和汲取能量，创作出一大批慷慨激昂大主题的作品。在这一思潮背后，西北风孕育而生，并由此掀起了中国流行音乐发展的第一个高潮。

“西北风”的最初源头，是从一首以陕北民歌名字命名的歌曲——《信天游》开始的。而这首歌的词曲作者，却是在那之前从未去过西北的两位广东音乐人。在这一集，资深媒体人赵随意将邀请《信天游》的词曲作者刘志文和解承强，一起讲述80年代中后期广东流行音乐创作群体的崛起。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。创作的广播剧连续五届荣获全国“五个一工程奖”

刘志文，著名词作家，音乐制作人

代表作品：《信天游》、《祈求》、《但愿不再是梦里》、《红叶秋枫》、《行花街》

解承强，著名作曲家，谱印音乐品牌创始人，第一位代表中国参加国际流行音乐大赛音乐家

代表作品：《信天游》、《一个真实的故事》、《祈求》、《为我们的今天喝彩》、《这里的冬天不下雪》、《生活是一首无言的歌》

【演播室

T33

赵：观众朋友，现在我们请来了广东流行音乐上很有影响的两位人，一位是刘志文老师，这也是一个著名的音乐制作人。同时也请来了解承强，一位作曲家，今天和我们共同来回顾广东流行音乐40年。两位老师，当年你们为什么要借助陕西民歌风的这种风格来创作《信天游》？

解：当时其实是刘志文老师他交给我一个任务，给王斯写一首歌，我说好，可以搞一个原创歌曲，当时就想，就究竟写什么东西，这就是一个难题。那个时候港台歌已经很厉害了，那冲击也是很厉害，当然我们从中也学到一些东西，但是呢中国大陆的流行音乐还是要靠自己的文化来立足。

赵：要立足于自己民族风格。

解：任何时候都是这样。陕北中原文化，这是其中的一个我们中华民族文化的根，我就说用这个会比较好，所以就写了，按照这个其实是一个元素概念，因为我没有去找它的民歌，像有人叫改编啊什么这些，我们没有改编，就是找元素。分析了很多元素以后，这么写的。后来也有人说它说是个民歌，其实不是民歌。

赵：实际上不是民歌。

解：对，后来也有人讲说叫做陕北新民歌。

赵、解：也不是！

解：其实就是一个创作的，对，后来写完以后，我就交给刘志文老师，那后面的事刘志文老师知道。

T34

赵：那刘老师，当时能定为《信天游》这个风格去创作的话，你当时实际上视野还是很好的，一下就定下了要走向全国

刘：其实也没有想到全国啊，真没想到！我们这个时候就是想改变一下歌坛，

T33：

刘：把歌坛的这种比较模仿，比较那个柔柔弱弱的那种歌啊要有个改变。就这么简单。

赵：当时这首歌播的时候，听到以后我有个很强烈的感受，就是我们在80年代前后啊是以唱港台歌曲味道为主的，突然听到了一个来自广东那方创作的一个黄土高原这种底蕴的民族风格的一个流行歌曲，那我们当时听见是耳目一新，也可以说你们当时这个行为是开山之作，随后好像中国就刮起了西北风。

刘：是。我确实是对中原文化的这种感触很深，特别是承强给了我这首曲调乐以后，我马上就把我的一种情感记忆啊调动起来了，就是那个《父亲》的那幅画。

【插《父亲》油画，刘志文声音继续

T33：

刘：《父亲》那个油画，它给我太多的那个感触，那个皱纹，那个脸色，就像我们那一看过去，就是黄土高原的那种地理

T34

刘：所以我歌曲里面其实就写的很清楚，“风沙无言茫茫地走，留下皱纹显现”，

T33

赵：那个本实那种风格一下就出来了。

T34

解：从编曲来讲，合成完了以后，我就给我的作曲老师听，叫杨舒正，他听完以后就说，这首编得很好，你用管弦乐的手法把电子音乐给编得很好，当时我太高兴了，老师表扬了。这首歌呢整个伴奏是电子，连唢呐都是电子唢呐。

赵：也是采样唢呐。

解：对。这是一个。第二个呢其实最困难的事，王斯，演唱者，她是首唱者，她是广州姑娘，她说普通话，另外一个广东姑娘比较柔，她那种慷慨激昂爆发性，对她来讲是有点困难。

赵：有很大挑战。

解：有很大挑战，但她也克服了。还有一点这种广东姑娘的味道在里面还挺好的

刘：不是，她的个性

刘、解：个性也很泼辣。

解：当时这个音乐编辑是郑小莲，也就是《我爱你中国》的作曲郑秋枫的女儿。当时我们录完以后，我就跟小莲讲，我说这首歌肯定得红遍全中国。小莲“咚”地从沙发跳下来，她说“我也觉得”。

赵：一定的。

【VCR

【插《信天游》

旁白： 1986年，王斯带着这首歌参加了在北京工体举行的《让世界充满爱》百名歌星演唱会，受到热烈欢迎。这首歌后来被艾敬、李玲玉、李娜、范琳琳和程琳等众多歌手翻唱，其中程琳在1988年央视春晚上演唱了这首歌，因此最广为流传。

【演播室

解：后来我到沈阳的时候，他们说：“唉呀，解老师，那个《信天游》现在太火啦，这到处都在播。”确实，我一听，能播的地方都在播《信天游》，那是86年年底。

赵：那会儿音像市场的门口都放了很大的音箱，把最好听的歌就......

刘：反复放。这个歌出来了以后，我们得了两个奖，一个是开放改革十年全国的一个优秀歌曲奖，还有新时期优秀作品，是在山西颁的奖

赵：这个回过来想的话，这些流行歌曲吸纳民族色彩的旋律和一些基本要素进来以后，这些歌曲反倒过来是传唱、流行的时间会更久，就是基础可谓更牢靠，是不是这样？

解：你说这个呢，就是原来我们是叫做改编比较多。尤其老一代的，基本上是改编为主，但后来就我们当时的理念是元素重新创作，也就是打破结构，完了以后重新创作，这个我觉得才是现代流行音乐的一个根本的问题，以至后来很多人都是这么做，这种方法，它更容易适应于现代的需求。

刘：所以承强这个《信天游》，没有感觉到是信天游的那个曲调。

解：和这个没有直接关系。但是呢，这三个字我特喜欢，三个字有一种特别自信的感觉。我，信天游。

赵：就中国人那种自信对吧。

解：这个就是中国人。

【VCR

旁白：1986年，是中国原创流行音乐丰收的一年。中国流行音乐刚刚摆脱对境外流行音乐的模仿迫不及待开始自己的创作，他们像个孩子一样渴望获得承认，渴望接受检阅。

1986年10月。日本东京。解承强和刘欣如，携作品《祈求》亮相第17届世界流行歌曲大赛，这是中国流行歌手和音乐人，第一次出现在国际赛场。

背景音乐：祈求

【演播室

T35

解：这首歌是写于1986年

赵：也是你们两个人合作的？

解：对，我们俩合作。当年1986年是世界和平年。然后刘欣如是要参加一个中国的第一次最大的一个比赛——叫金孔雀杯，当时我觉得我很喜欢这个歌，就是刘志文老师给我这个歌词，我到今天为止正像他自己也认为是这样，这歌词写得无论是艺术上，还是境界上都达到一个很高的水准，我认为似乎还是一个不太好逾越的标准。

刘：这个曲子吧我觉得也非常舒服。“江河向大海奔流，带走人间多少沉重的苦难和忧愁”。加上承强这个谱这个曲，我一看哇，这么厉害啊，这个大手笔，

赵：就是词曲非常的完美。

刘：再加上刘欣如这边处理。

解：刘欣如唱得还是很大气的。这首歌写完以后就是去参加金孔雀杯，这首歌使刘欣如获得全国的金孔雀的这个称号。后来我们就接到通知说这个日本其实是雅马哈国际第17届国际流行歌大赛这么一个邀请。

【插《祈求》

【外采

刘欣如（2391）：我在北京比赛的时候，比赛完了以后就通知我，那个就说诶日本当局雅马哈的这个组委会来到了，并且看了现场，他们选了你过去参加日本的比赛。我吓一跳。我说去哪？去日本。那时候对出国的概念是很模糊的，尤其是流行歌手

【演播室

解：我们后来就赴日本，1986年10月去的日本，参加参赛。当然这个过程中可能我知道的多一些，后来也没跟刘老师汇报。很有意思是，日本全放送网采访我们，第一句话就问说，中国有没有流行歌？好奇怪一个问法。问中国有没有流行歌。当时我心里想那没有流行歌，我们来干嘛来了，可见外面对我们的无知。

【外采

刘欣如：当时我们出去的时候，大家觉得中国怎么会流行歌手出来了？ 怎么唱流行音乐吗？我记得在排练，排练厅走出来的时候，都很那个为就是唉呀这中国的这China的，就很多记者来采访我。

因为不是排队采访吗？但是统统只要我一到场，中国的，先采访中国！采访我不是因为我这个歌手唱得有多好，也不是为了我这个歌手怎么怎么出类拔萃，而是由这个国家，就这个国家是开放的开始。我那时候小也不懂，我老觉得是我个人怎么怎么怎么的，实际上现在回过头来看，实际上他们是对这个国家的开放，眼睛眼前一亮。

【演播室

解：在比赛这个过程中，刘欣如得奖呼声很高，但事实上后来就没有得第一名。但是这个当时的这个乐队指挥叫做小野崎孝浦，他指挥的是东京交响乐团三管编制的一个很庞大的一个团。

赵：90人以上。

解：对。表演完了以后，在后台小野崎孝浦带着他的乐队的若干乐手首席来亲自找我们，跟我们讲了一句话，他说我和我的乐队以为你们是冠军，就认为的意思，认为你......

赵：他们一直和你们在一起排练，又在演唱，他们感觉到你们表现得最好。

解：对，是这意思。

解：当时那个乐队是由两个部分构成的，除了刚才我讲东京交响乐团，它的四大件，就贝斯、贝斯鼓啊，吉他啊，合成器四大件，是美国专门过来的，这四个人还经常是给包括麦克·杰克逊，当时还有什么莱昂纳尔·里奇啊，全部是大牌伴奏的，这乐队很棒。

当时在现场，日本最好的鼓手只能帮他调音，调完以后就交给这个美国来的这个鼓手，就美国来的鼓手“铛铛铛”一人打，打完以后，全场观众鼓掌，他只是试音呐，就为他试音鼓掌，就这样。所以大开眼界，确确实实。

赵：那一次出去看到这些国际上的这么多音乐人、音乐家带来这么多的作品，对你和刘欣如有启发没有？

解：有一个波动首先，就是因为我们刚开始，这个流行音乐还不是说很深入了解的，无论从技术、观念等等。当时我在日本呆了那几天以后，后来就觉得有点不太想搞流行音乐了，我们离别人太远了，尤其美国那帮音乐人。

赵：人家这个技巧、技术、设备，再一看人家这个气场，这个搞流行音乐还是要一点基础条件。

解：非常重要。还是开眼界，你在自己国家里只能听听录音，但那个地方看现场是不一样，感受是直接感受的，很冲击。我当时我就回来说我不想写了，什么时候才能赶上，后来想想也不对，自己吧，再怎么差......

赵：也有机会去看到，回来还得继续要写，还得要写得更好。

解：没错，这就是一个激励。

【VCR

旁白：回国后的解承强，在差距中看到了巨大的提升空间，他意识到中国的流行音乐要获得国际承认，单靠个人的灵光闪现远远不够，只有音乐人团结起来，集体成长，才能发出更瞩目的光芒。1987年，年龄、经历和审美趣味相近的三个年轻人——解承强、毕晓世、张全复走到一起，组成国内第一个原创组合——新空气组合。“新空气”成立时面对的是港台歌曲一统天下的流行乐坛，而他们要做的，就是要在中国流行乐坛吹起一股新空气，传播新音乐。

歌曲：《新空气的声音》

【外采

艾敬：我只记得新空气的那个时代，我想新空气好像一个音乐的种子一样，它会一直在那边。解承强、毕晓世跟张全复这三位老师对我都特别特别好。他们讨论音乐的创作方向的时候，我们都在旁边听着，而我们作为歌者或者是说原创音乐的最早的参与者、演绎者，那段经历也是非常重要的。

【演播室

T35

解：因为张全复，也是这个写《爱情鸟》的作者，他是广州乐团中提琴手，然后经常跟着我录音，他说我们能不能组一个叫新空气，就组一个这个创作小组。

赵：这个好像是专门为录音棚服务的一个乐队。

解：这是两个概念，一个是创作团队，一个是演奏团队。新空气创作组合，创作——

赵：创作为主的。

解：对，然后当时成立这个，就是后来我们录新空气专辑，那时候才搞了一个叫做新空气乐队。然后这个乐队里面有谁，当时是有一个捞仔，毕晓世的弟弟毕晓笛，还有这个贝斯叫李小林等等，他们几个人构成了新空气乐队，是这样子。

刘：按照现在来说吧，就是一个创作的组合，一个工作室那个性质，他们这个写出来的歌从质量到那个各方面都比较高

解：当时主要做了一个专辑，我们自己也唱了，每人唱一首歌。

赵：这个是出来以后哪个唱片公司给出版？

解：香港永生。当然我们这个时间不长，新空气乐队很长，新空气创作不长，大概也就两年左右就结束了

赵：刘老师你那会看过这个新空气演唱吗？

刘：几次演出我都去看了。我个人认为无论从他们的创作也好，整个理念也好，都比较新，非常超前。我就给他们写了很多文章，拍照片，因为这些新生事物对我们这个广东流行乐坛来说是一件大事情。他们说唉呀你干脆当我们经理人了。我说我不敢当，我也不会当这个经理。

解：热情的邀请，没成功。

赵：那会你给他们写过词没有？

刘：没有没有，他们是自己写词。

赵：完全是词曲一体化。

刘：把我们饭碗......

赵：词曲演唱演奏也是他们。

刘：对，我说的这个是人家给世界音乐流行乐这个接轨，从他们那时候应该开始了。

赵：这个就是说流行音乐还有一个特色就是它一体化，过去搞作曲的就是写曲的，进入演唱了就不是作曲的事了。到了流行乐这一块，我们一直在说定义流行音乐，就是一个一体化的生产流程。我要既然要作曲，我还要参与演奏，有时候还要参与演唱，甚至还要往后端进一步发展。

刘：很多都是这样，是个组合概念。所以说在他那个时候，他们这个组合就已经在创作上这个路子就出来了。

【《音乐人说》歌曲

旁白：流行音乐的崛起最根本的是创作群体的集体崛起，新空气只是其中一个代表。

广州三育路，仿若山静日长。三育路上有个安静的东山宾馆，现代人很难想像，80年代末闻名全国的卜通100歌厅，就是在这里诞生。这里，曾经是全国流行音乐人向往的舞台。这里汇聚了当时全国最先进的灯光、音响设备，一流的乐队，顶尖的歌手，毛阿敏、崔健，刘欢，朱哲琴，那英，金学峰和黄绮珊都曾在这里登台演出。

为了把歌手、手乐、音乐人聚拢起来，卜通100每两个月都会举办一次新歌试唱会，所有未发表过的歌曲都可在这里演唱，场地免费提供，乐手们免费伴奏，观众免费进场。

很多新歌包括《弯弯的月亮》就是在“新歌试唱会”上推出的。

【演播室

T35

解：当时我也参与了这个事情，就是说建议搞起这个新歌试唱会。目标就是说把当时有点散，就是因为有些歌手他没有单位的，

赵：都是个体户。

解：对，个体户。他们是有一帮人很年轻，然后很活力，他们有一些新歌，但是呢又不知怎么推广它们。我觉得还是现场，就现场推广会比较好，所以当时我们就搞新歌演唱会。

刘：他当时什么呢，有好多歌手没地方去表现，作品没有地方发表。有了这么一个新歌试唱会，当时我们推动就觉得挺好，然后唱片公司他又在里面。

赵：也在这儿，也来寻找......

解：挑人挑歌啊，这也是当时起到非常大作用。然后特别第一个找了很多歌迷来现场看，第二个就是媒体。因为你有这样的会，你才能请媒体，媒体才会关注你。当时除了乐队有一点少少的劳务费以外，歌手啊作者统统没有一分钱。

赵：都是义务的。

解：卜通100大乐队，实际上就是新空气乐队。当时这个卜通100是陈凯经营，然后这个乐队就常年驻他那了，变成驻场乐队了，那么那时候就叫做卜通100大乐队，但是在外面演出时候还是叫新空气乐队

赵：等于是两个牌子一个实体

解：对，是这样的。

解：朱哲琴也驻场里了，在那个地方我是听她唱《一个真实的故事》最好一次，到今天为止。

赵：他们之间也是个学习和交流相互提高的一个机会。对这些歌手也是个促进，对音乐创作人也是个促进。

解：它那一次是不是到北京，搞环保。88年

刘：那是百名歌手环保。

解：那次是两个乐队上去，一个卜通100，其实有新空气，再加太平洋，两个双乐队一起的。当时是全北京乐队所有倾巢出动看这两个乐队。那么后来因为这种能量聚得很大，以至于说有一句话，没到卜通100不叫到过广州。

赵：如果是搞音乐，必须到卜通100，你才是来到广州。

解：那时候以至于到了这个凡是到广州的歌手和广州本地的歌手，占了中国歌手做成名的啊半壁河山。

【VCR

旁白：1986-1988年间是中国内地流行音乐的第一个高潮，不仅表现在一大批西北风歌曲陆续涌现，也不仅是内地流行音乐人和歌手开始频繁地走出国门和国际流行音乐最顶尖的人群同台竞技，也表现在境外的歌手，也开始来到内地，寻求合作。

1986年，时年26岁的费翔，成为第一位赴大陆发展的台湾歌手。

【演播室

T35

刘：费翔他来太平洋以前，他已经在宝丽金和那个EMI都出过唱片，在台湾在新加坡。当时呢我们有一个生产商，就跟我说，我有一个朋友在台湾，看看能不能在你们这边做些什么，我说好啊，叫他来吧。完了见到他了，哇我一看这个人帅！这个高大。我说挺好，你回来我们欢迎，但是他对太平洋这个感觉还不是一定要在太平洋。他第一次回来大陆，他说我到外面走一走，我说行。

赵：他也去过北京，也去过上海，但是那些人未必有广东人敢为天下先的这种精神。太平洋影音公司选择这个时机把他签入进入中国大陆，我觉得也是冒风险的。

刘：他走了。完了回来就说，我还是选择在你这里，我说那行啊。那我们就开始谈了，怎么录，怎么选歌，他很认真，找了很多歌片回来，我们俩就在东方宾馆选歌，一首一首地选完了就录，因为我要考虑公司啊，有些歌选不好，出去了以后麻烦了，对不对？所以就选了《故乡的云》，《冬天里的一把火》《读你》《恼人的秋风》等等。这个好，录，这个不好，暂时放下，就选了这么十几首歌，就录了第一版。

【VCR

旁白：1986年，费翔和太平洋签约，出版了他在大陆的第一盘个人专辑，《跨越四海的歌声》，这也是太平洋历史上发行量最大的专辑。1987年费翔登陆央视春晚，凭借《故乡的云》、《冬天里的一把火》两首歌醉倒全国，成为万千女性的偶像。

插《故乡的云》、《读你》、《冬天里的一把火》

【演播室

赵：我们用我们的眼光和判别选择了费翔，而且费翔的进入呢对中国流行音乐也是一个重要的影响。

解：第一个,他很多作品我觉得写得非常好，而大陆不太容易从这个视角写到，你比如说刚才刘老师讲的《故乡的云》，我当时看《故乡的云》这个歌词，我觉得太棒了，那歌词。它的角度和说到什么位置上，非常好，刚刚好，恰到好处，这是功力来的。  
第二个就是他形象，一下从他开始，似乎大家注意到歌手应该有形象。原来歌手是要唱得好就行了，但实际上费翔你说他好其实说不上。但为什么搞到所有，人家讲30岁以下的女人都迷他了。

刘：他声音是有一点特点，比较厚一点。

解：但是你那些我觉得是次要的，我觉得形象是主要的。这就是流行歌的一大特点，你们说流行歌只是唱歌，这是一种或者是一个很重要的方面，但现在你看后来，形象变成非常重要，也就是演艺变得重要了。

赵：演放在前，演唱，人家说演唱就是演为主唱为辅。

【VCR

旁白：费翔，是真正的第一代全民偶像。在两岸政治关系敏感的时代，费翔架起了台湾与大陆流行音乐的桥梁。他不仅把台湾最优秀的歌带到大陆，他获得的成功，也让全社会看到了明星的价值，流行歌手蕴含的巨大能量。

【下集预告

旁白：80年代中后期，是广东传媒大发展的时期，广播电视进入千家万户，当流行音乐和大众媒体充分结合，流行音乐从此拥有了最闪亮的舞台，借助现代媒体的巨大传播效力，歌手，不再是只妥于现场的茶座歌手，不再是只闻其声不见其人的盒带歌星，他们的魅力，将征服万千观众。他们的星光，将抵达全国每一个角落。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第四集《星光》**

**2019-04-01修订**

【VCR

旁白：中国当代流行音乐在80年代后期走向社会文化生活主流，离不开媒体的推波助澜。

80年代中后期，是广东媒体飞速发展时期，广播电视走进千家万户，也将流行音乐带入千家万户。在内地学术界还在讨论什么是流行音乐，该不该宣扬流行音乐时，广东媒体已先行一步展现其万千世界。

1985年的红棉杯，是广东媒体人与流行乐坛的第一次完美携手，广东流行音乐原创力量的号角由此吹响。

1986年，广东电台文艺部的年轻编导，开始思索如何将广东流行音乐的原创力量持续激发变成常态的行为，他们开始向全省发出征集令，征集原创歌曲，这就是后来中国第一榜——中国新歌榜的最初源头。

歌榜，是唱片工业时代最重要的工具，借助大众媒体的影响力，广东流行音乐在原创力量，唱片市场，演出市场，造星工程等方面全面崛起，为全国做出了表率。

在这一集，资深媒体人赵随意，将邀请南方广播影视传媒集团原党委书记白玲，讲述广东媒体如何助推广东流行音乐，将其影响力推向全国。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。

白玲，南方广播影视传媒集团原党委书记，广东电台原台长，广东原创流行音乐发展领军人

【演播室

T30

赵：白书记你好。这个白书记，我们广东流行音乐啊40周年过来，从78年开始，一直到我们现在2018年整整40年，这40年你是见证者也是参与者，有些活动你也属于是策划者。你回顾一下，就我们1978年当时那个流行音乐的环境，以及我们后边的转变。

白：好的。1978年呢就是我们这个改革开放的这个全面展开了，那么当时由于改革开放，这个空中呢也在开放。

因此呢在广东的珠三角的主要城市，包括广州市，是可以很清晰地收听到香港的商业电台，当时在78、79年啊以后，大家可以在大街小巷听到香港电台播出的流行歌曲，那么恰恰呢在我们自己的电台能够播出我们自己创作的流行歌曲的数量非常的少。当时吴国材写了一首《星湖荡舟》，我们这不停地滚动播出

赵：播了好多年

白：那是的。那么后来呢就是由广州的文化记者联谊会，就是由南方日报、广东电台、羊城晚报、广州日报等这一批文化记者组成这个联谊会，举办了1985年首届的红棉杯啊十大创作歌曲和十大歌手的比赛，但是这个比赛仅此一届就停下来了，那么作为广播人，特别当时呢我们是从事文艺广播的广播工作者，我们就觉得有这个义务和责任来推动这个我们本地的原创的发展。那么因此就策划了一个叫做广东健牌十大创作歌曲大赛活动，是从1986年开始的

赵：当时怎么开始的？

白：我们当时呢就把这个方案做好了以后，我们就向全省的音乐作者发出了邀请，邀请他们创作新作品，完了就是交到电台，由电台负责录制成音乐的成品

赵：就是投稿形式

白：对，就是一个歌片

赵：一个歌片，实际上还不是音乐成品，那是要由广东电台要出资请乐队，请演唱者，还要有很好的录音设备把它转换成音乐作品，

白：对。广东电台的领导当时对这个活动是非常支持的，那也是运用了台里的力量、资源来推动这个活动。

T27

白：我们为什么86年发动，86年他们创作，完了我们制作，87年1月份正式全面展播。

【VCR

旁白：“健牌”广东创作歌曲大赛甫一推出，就受到极大的欢迎，那时，十大歌曲的评选由广大听众投票决定，听众选票像雪片一样从全省各地寄到电台，热烈程度超出想像，这一切也让电台媒体人深切地感受到流行音乐在社会当中巨大的影响力。

【演播室

白：那个时候我们一是很高兴，因为从邮政局的车啊装来的信件是一麻袋一麻袋的，那么就很开心，但是呢要把所有的几十万、上百万的信一封一封把它拆开，把它们投票统计出来，这个工作量非常的大。我们的编辑、记者、主持人天天加班，还请了一些老同志来帮忙，才能把它的数据统计出来。同时呢在每一年我们就会邀请专家组成的评委会进行评选，那么也就是老百姓或听众的意见跟专家的意见，两者相加形成了一个总体的成绩，评出这十大优秀歌曲。

【外采

汤莉：那个时候80年代初期，实际上都是我们唱的是叫做口水歌，都是唱别人的歌。到了80年代的后期，我们就已经意识到这一点了，就是要有自己的歌曲。80年代后期，我们已经开始有这种打榜，就是电台跟电视台，也是推了很多创作歌曲

【VCR

旁白：那个时候，歌曲的选送还不是由唱片公司操作，通常是词曲作者将歌片交到电台，电台再找歌手演唱、录音师进棚录音、制作，最后再在电台循环播放。电台的音乐编辑和录音师都会参与歌曲的二度创作，他们和音乐人会为一句歌词，一句旋律纠结到黎明，在录音房打地铺睡觉更是家常便饭。也是在那个时候，很多音乐人和广播人都结下了深厚的友谊。

【外采处理

许建强：那个时候媒体跟音乐人大家很团结，大家没有为了钱，那个时候做上一个榜去参赛，就只有150。这样大家就哇比现在15000都开心，那个年代很有满足感。大家真的是热爱流行音乐。如果没有当年那种大家完全不是冲着金钱利益的那种创作，没有今天。包括我自己。

【演播室

白：当时呢我们作为广播电台的这些广播人，跟我们这一群年轻的音乐家，李海鹰啊，陈小奇啊，毕晓世、解承强等等啦，还有张全复，还有吴颂今，这一批人，他们当时都很年轻的，他们不断地有这个创作的这种灵感、激情出来。他们经常会打电话，白玲，今晚有没有空，那我们就去，去什么地方呢？去沙河顶的大排档，去起义路的大排档，马路边，我们就吃一点小宵夜，完了就侃歌曲啊,说诶我有个想法，我这个词出来了，来听听我们大家一起,切磋一下意见。我们是跟音乐人当时是融为一体，大家是齐心协力为了推动这个广东的原创流行歌曲，所以当时呢我们真的是非常非常好的朋友，成为几十年的好朋友。

1993年因为健牌广告的原因，我们就把这个活动的名称改为了广东新歌榜。但是你要注意，新歌榜，就是说原创的新作品，这是一个最核心的东西。从一个节点是90年代上半叶往前，那么就是我们的排行榜重点核心在于作品。我们评选的依据和参赛的就是作品，顺带地评一些优秀歌手，但是很少量。

赵：那会儿歌手不是主体，把创作人作为主。

白：我们就全力是推创作，推原创作品。到了九十年代后半叶再往后走，就是以歌手为主了。

【VCR

旁白：歌榜最直观显示歌曲在听众中的受欢迎程度。对于音乐人来说，自己的作品能在歌榜中占有一席之地，成为季度、年度十大金曲，是最让人骄傲和自豪的事。

《信天游》MV，带上词曲演唱者。

字幕：《信天游》，1988年第二届 “健牌”广东十大广播歌曲冠军，获最受欢迎歌曲

《一个真实的故事》MV，带上词曲演唱者。

字幕：《一个真实的故事》，1989年第二届京沪粤“健牌”创作歌曲亚军

《弯弯的月亮》MV

字幕：《弯弯的月亮》，1989年第二届京沪粤“健牌”创作歌曲冠军

【VCR

旁白：虽然歌榜的名字从健牌到新歌榜到先锋榜，形式也从歌曲大赛到排行榜，但主推本土原创流行音乐的核心却始终未变。它和1989年开办的歌榜“音乐冲击波”，后来演变成“岭南新歌榜”，两大歌榜一起，成为广东流行乐坛迈向辉煌的主要推动力。无数经典金曲通过一道道电波从这里推向全国。正是这些难以计数的优秀作品以华山论剑之姿你追我赶地集体涌现，让广东在那时成为全国领先的流行文化高地。广东的音乐人和音乐作品，也在这时开始受到全国瞩目。

画面：爱情鸟，小芳，涛声依旧，我不想说，大哥你好吗

【VCR

【万紫千红的视频，出现万紫千红的开头。

旁白：《万紫千红》，这档当年引爆了荧屏，长盛不衰的综艺节目，从诞生到结束，一直都见证和参与着广东流行音乐的起步与辉煌。

它本是广东电视人为了和强大的香港电视抗衡，学习香港综艺节目《欢乐今宵》的产物，但它创办之后所收获的成功，也使自己成为内地各大电视台竞相模仿的目标，内地综艺节目的“鼻祖”。

从80年代到90年代中，几乎所有在广东发展的歌手都曾上过《万紫千红》

在盒带销量鼎盛的年代，人们对歌手只是熟悉他们的声音，但电视将这些歌手的形象暴露在屏幕前，他们的“星光”借助电视这个放大器，传送到家家户户。

【外采

汤莉：我们这些歌手可能经常会在这些栏目里面会出现。其实在《万紫千红》里面，每年的春节晚会我都唱了很多的一些创作歌曲，像《拥抱春天》啊《冬》啊那个时候吧大家都在推，通过《万紫千红》这个节目推我们的本地的一些创作歌曲。

【VCR

旁白：除了综艺节目，电视媒体对明星光环的放大作用，另一种形式更为直接有效，那就是电视台举办的歌唱大赛。

1986年，第二届央视青年歌手大奖赛新增通俗唱法评比，从那时起到现在，歌唱大赛都是歌手出道最主要途径，最好的成名舞台。

1988年，北京。第三届青歌赛上，广东歌手陈汝佳获得业余组通俗唱法冠军。

1988年，香港。亚视未来偶像争霸赛。来自广州番禺的李达成临时顶替不能参赛的选手出场。

【外采

李达成：我当时在学校有个花名，因为那个时候香港港台最红的歌星叫做罗文，那我的花名就叫罗文，

旁白：在80年代，像李达成这样的年轻人并不少见。他们迷恋香港明星，香港流行音乐，没有接受过专业训练，却梦想像偶像一样成为万众瞩目中心。成人世界无法理解这种“痴人说梦”。

【外采

李达成：那我们的校长当时是比较器重我的。李达成你辞职？！不可能啊，难道你能唱的比罗文还罗文吗？他是这样说。

旁白：但是，这场比赛却让李达成梦想成真，并最终改变了他的命运

【外采

李达成：那结果这个历史就是很凑巧，后来我在未来偶像争霸战，我就正式唱罗文的歌，拿了冠军。后来也跟罗文做了朋友。

旁白：素人和偶像，他们的命运在这一刻以这样一种方式交织在一起。李达成在比赛之后签约香港华纳，成为内地第一个签约香港唱片公司的广东歌手，并推出个人专辑《再一次》。

同样的机遇也再一次落在汤莉身上。1989年，广东电视台和TVB合作举办首届省港杯，这是两地歌手首次大规模同台竞演，广东歌手汤莉和廖百威代表广东队分别拿下冠亚军。

【外采

汤莉：（477）两地的这种比赛啊是第一次。很多人都几乎都在看这个电视台，留意这个电视这个节目。我当时吧去比赛，我的心态就是反正就是参与，也没想到去拿奖的，真的是没想到。

廖百威：那时候比赛跟现在的不一样，可能现在很多比赛已经大概知道噢我这比赛我大概能怎么样，我能到了什么一个程度，我要去到哪一步。我们那时候比赛真的不是这样，就是我尽我努力就好了，我不知道结果是怎么样。

【VCR

廖百威89年省港杯上唱歌画面

【外采

廖百威：那最后出来的结果还是让我挺欣慰的。这些每一次的比赛其实都是一个非常好的一个人生的记忆，然后也会给我们带来一个不断的回忆，让我们更加努力地去做好目前的事情。

【VCR

旁白：1989年，20岁的林萍和24岁的张咪先后来到广州，第二年，林萍拿下了第二届省港杯冠军，张咪则拿到了青歌赛通俗唱法专业组冠军。

【外采

林萍：我从到广东才开始成为一个真正的职业歌手，就从省港杯开始。我记得我去参加省港杯，我还踩着单车，我是89年去（广州）的嘛，90年我就报名了，那么一路过关斩将，最后夺得冠军，通过这个比赛全广东人开始认识我。

张咪：（204）广东对我来说应该是在我事业上特别重要的一个地方。我的成名曲，包括我参加这个青歌赛，都是代表广东的歌手。然后我是获得了专业组通俗唱法的第一名。所以广州对我来说可能是我人生的事业当中最起源最重要的一个地方。

旁白：她们来到广东寻求她们的音乐梦想，广东也很快回报以她们巨大的成功，她们最让人记住的代表作，都是在广州由广东的音乐人为她们打造。

林萍唱《为我们的今天喝彩》

【外采

林萍：我想观众让我唱得最多的也是我唱了几十年都不会唱厌唱烦的一首歌，就是那首《为我们的今天喝彩》。 因为我的几首成名歌就是来自于广东，到现在还在唱。所以我很感恩，感恩广东流行音乐给了我营养，真的让我走得很踏实很坚实。

【VCR

【插张咪的《奉献》

【外采

张咪：（204）公关小姐的作者是叫吴国才老师，当时就是风靡整个的中国，那我也很荣幸地演唱了主题曲和片尾曲。当时还没有想那么多，觉得这首歌会一下子红了，所以我觉得这也是一个缘分，就是在当时可能很多的歌手都在翻唱的时候，那我就被这个作者注意到了，所以就很幸运的这首歌就轮到我来唱了

【VCR

旁白：除了报纸广播电视等大众媒体，在80年代后期，还有一种传播途径影响很大，那就是一些唱片公司成立的艺术团。这些艺术团进行全国巡演，把香港和广东的流行音乐和文化带给内地听众，引起相当大的轰动；尤其是太平洋艺术团，当时甚至有“北东方（歌舞团），南太平洋”的说法。

【外采

范维：（397）太平洋艺术团呢是成立在1987年的12月份，开始的初衷就是为了宣传这个公司（太平洋）的这些演员，通过这个参加演出，让这个听众变成观众，真实地看到这些明星，就在这么个背景下成立的这个太平洋艺术团。

许建强：刚刚成立，我是第一代的。然后当时进去的也有现在非常优秀的音乐人捞仔。他是吉他，他也是长头发黑眼镜，我们两个一对站在台上，就把整个台好像啊变成一个特色一样的。

范维：（398）在全国演出呢其实最火的时候要算是88年底到89年。那么这段时间呢出去演出，我们大概一年期间大概有280多场，相当于一年就在路就就在全国跑了。那么在几个印象深一点的就是一个是上海的万体馆，能够容纳18000多人，那么在那里举办了六场，都爆满，然后都观众没办法，买不到票，只能在体育馆外面围着听了这样。

张咪：我们那时候巡演我记得在上海的时候，全是观众排队买票。我们从早起来就演，一直演到晚上。那时候广州的流行乐坛，广州太平洋太火了。真的到哪个地方体育馆都是满场。当时北京的歌手都向往去广州太平洋乐团。

廖百威：我们完全就是靠售票，不是说现在做个演唱会必须有赞助，那时候完全不用，我们就是靠票房，而且都能够盈利。

范唯：成都体育馆呢当时也是举办了六场，演出完了以后呢都不愿意走，就围着体育馆等着那个演员出来上大巴，然后等着签名，围着那个车两个小时都不离，都没能离开体育馆。

廖百威：我们去哪儿演出，到了哪都是一样蜂拥而来，曾经我是自己有车去的，把我的车整个给抬起来，汽车这样抬起来，疯狂很疯狂。

范唯：在沈阳也是沈阳体育馆，那个有一万二的座位，演了五场，那么也是爆满了。那么我们团里面歌手火风那个时候叫霍风，那时候《大花轿》还没出来。平时我们一般明星演唱会嘛大概一边就是十个歌手，所以歌手们也就唱那么3到4首歌。那一天霍风唱了11首下不来，唱得眼泪都出来，不是难受，而是（399）感动！确实是那些家乡的观众太给力了，

汤莉：（482）那个时候只要你是广州太平洋艺术团过来的，票是绝对是不用说的。而且有时候我们唱粤语他们就会听的，不会听的都感觉是唉呀这是香港过来的感觉，就是香港过来的这样

许建强：（274）把我们当就是贵宾，然后因为我们很新潮。我记得那个时候长头发自己然后很帅，戴一个黑眼镜，不像现在，哈哈

张咪：（209）那个时候广州所有的歌手都非常团结，然后我们在一起演出就像一个家庭，廖百威霍风啊还有李达成，陈汝佳，当时的主持人是程前。每天大家都在一块演出，我们赚的钱也很少，但是非常非常开心。

【VCR

旁白：随着演出市场的蓬勃兴起，极受欢迎的歌手开始拥有自己的歌迷，歌手的个人演唱会也在这一时期开始出现。

1987年，刘欣如在广州举办了她的个人演唱会，这也是国内流行歌手举办的第一个个人演唱会。但这位在流行音乐史上创造了多个第一的优秀女歌手，演唱会之后去了美国，从此消失在中国流行音乐波澜壮阔的伟大进程之外。

【外采

刘欣如：（393）那个时候我们流行音乐算靡靡之音，像不能够上大雅之堂的。我经常要写检讨，就为某首歌的歌词，还有穿衣服。一个礼拜要写一次。舞台，它就是一个一个瞩目的就是哗众取宠的那种，这就是我的风格。在美国常常是这样演唱，觉得哇这么自由，我想唱什么就唱什么。

但是我失去了观众。人生就是这样。

【VCR

旁白：经过音乐人、唱片公司、媒体、演出市场各方的烘托造势，流行音乐开始在全社会释放出其巨大的影响力，它的最后的载体——歌手，亦开始发出耀眼的星光。

1990年，广州一家颇有影响力的娱乐周刊《舞台与银幕》上刊登了一篇评论——《广州流行歌坛点将录》，提到当时歌坛最受欢迎的十一位歌手：廖百威、王建业、陈汝佳、李达成、汤莉、陈丹虹、唐彪、安李、陈少雄、吴丹力、李华勇。并指出因为这些歌手的存在，广东流行乐坛已经进入“造星时代”。

这批新星是中国内地第一代流行歌手，他们大多是专业文艺团体的专业演员，毕业于专业的音乐院校，有着极佳的专业素养，极为丰富的演出经验。他们因此成为广东流行音乐最早一批星力量。

【外采

汤莉：（483）我是从这个学正统音乐的走到这个今天是流行音乐这个流派里面，我自己都感觉是真的想也没想过。就是说就是广东电视台首先啊是给了这个平台我，给了这个机会我，就改变了我所有的这个可以说是舞台生涯这一块。

张咪：我觉得音乐给了我很多很多的力量，给了很多快乐，也改变了我的生活，改变我的命运。

陈丹虹：在很多事情是一张白纸的时候，在低谷的时候你你介入，你可能不经意的或者刻意的，给你遇上遇到了。都是每一场party，每一个派对你都会很开心，就给你遇上，遇上了一个好时代。

艾敬：我想每个时代都有每个时代的音乐。

我在广州一年多的时间里，是我人生最丰丰盛收获最多的。忽然一下子会说广东话了，然后又主演电视剧，又唱主题曲，又录制那么多的翻唱的专辑。然后它使我在最短的时间一年多的时间里，决定了我未来的方向。我要录制属于自己的歌。

陈丹虹：那个时候心态很好，未来想象都是很美好的一个事情。那个时候有个寄托，梦在你的前面，你每天都在路上，这是一个好事情。

【VCR

旁白：80年代末，解承强写下《90年代怎么样》，对即将到来的90年代进行了酣畅淋漓充满骄傲地畅想。那一年，大街小巷都飘荡着《弯弯的月亮》，电视里各大比赛未来偶像、神州龙凤、彩翎雀巢此起彼伏。那一年，卡拉OK这种全新的娱乐形式进入中国，那时候，广州四大天王廖百威、王建业、李达成、陈汝佳风头最劲，广东歌坛星光闪耀，一切都生机勃勃，但谁都无法预料到，这些我们以为会闪耀长久的明星，却在进入90年代后大多迅速地黯淡。

这些优秀的歌手，在享受了广播电视带来的初步红利时，却错过了90年代唱片公司的签约明星制浪潮，因为缺乏专业经纪公司和唱片公司的一整套商业化运作包装，许多极富才华和潜质的歌手单打独斗，最后在这个新旧更替快速的演艺圈，遗憾地失去了下一个时代，那是以四大唱片公司引领的广东流行乐坛最辉煌的黄金时代。

下集预告：

旁白：1989年，一个来自内地的小姑娘，来到广州寻梦。她在老师的带领下拜见了一轮唱片公司负责人。

吴颂今：很奇怪，当时所有的单位都看不中。

旁白：最后，这位当时还是叫杨岗丽的女孩，失望地离开广州回到南昌。

谁都没有想到，仅仅两年后，这位女孩就重新在广州起步，成长为中国新一代甜歌皇后，并引领了“94新生代”最闪耀的星群。那是创造了无数奇迹的90年代，这一切，即将马上到来！

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第五集《荣耀》**

**2019-04-01修改**

【VCR

旁白：如果要问你所知道的广东乐坛，很多人的回忆都会定格在上世纪90年代。  
毕竟那时候的广东歌坛，涌现出太多闪耀的明星，杨钰莹、陈明、林依轮、李春波、甘苹、林萍、光头李进、麦子杰、高林生、火风，每一位都是家喻户晓的明星。

那时候的广东歌坛，制作出太多经典好歌，《涛声依旧》、《爱情鸟》、《晚秋》、《小芳》、《透过开满鲜花的月亮》、《牵挂你的人是我》、《快乐老家》、《我不想说》，每一首都传唱大江南北。

这些歌手和他们的歌，点亮了整个歌坛，成为一代人的集体回忆。为什么这些让人耳熟能详的歌手和歌曲如此集中频繁地出现在90年代初的广东？

1990年，杨钰莹签约“新时代”，成为新时代影音公司第一代签约歌手，由此揭开广东乐坛这场声势浩大、影响深远的造星工程的序幕。

在这一集，资深媒体人赵随意将和著名词曲作者、音乐制作人、造星者陈小奇，张全复一起，探讨90年代广东流行乐坛的星梦奇缘，那段最让人心弛神往的摘星往事。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。创作的广播剧连续五届荣获全国“五个一工程奖”

陈小奇，著名词曲作家，音乐制作人

代表作品：《涛声依旧》、《大哥你好吗》、《九九女儿红》、《我不想说》、《高原红》

张全复，著名作曲人，音乐制作人

代表作品：《爱情鸟》、《等你在老地方》、《透过开满鲜花的月亮》、《蓝蓝的夜，蓝蓝的梦》、《我想去桂林》

【演播室

T14

赵：我们这个广东流行音乐，是每一个阶段有每一个阶段的特点。90年代呢，可能是特别突出的。

陈：90年代的广东乐坛来说应该是一个鼎盛的时期，也可以说是一个巅峰的时期，当然这个时期还是取决于80年代或者70年代末一直下来这十几年的这种积累和沉淀。因为所有广东这批当时90年代走红全国的这批音乐人，基本上都是从80年代初开始进入这个乐坛的，就经过这么多年之后，在90年代的时候迎来的一个总爆发。

另外一点就是广东当时的整个社会环境的一种变化，媒体当时起了非常重要的一个作用，像广东电台的这个音乐排行榜，然后还有电视台也做了很多这种歌曲的推介，还有我们的报纸，当时广东的报纸是卖到全国的，再加上广东当时在影视方面的这种影响力，它是一个合力，就各方面的广东这边的一个最优秀的东西都集中起来，在90年代的初期的时候开始推向了全国，并且得到了全国的广泛认可。所以流行乐它在那个时候能够走向全国，突然掀起个高潮，它不是一个偶然的东西

赵：这个时期广东打造了一批这个很优秀的歌手，比如说像杨钰莹

陈：杨钰莹在早期的时候唱的就是甜歌出道的。那么她唱甜歌正好也是特别合适她这个人，包括她的声音条件很合适，她的唱功很合适，她人长得也很合适，几方面条件都碰到一起。

张：几方面条件都交聚了。

赵：你们感觉就一个流行歌手，他们要达到一个基本什么素质，才能够一步一步地走向成功？流行歌手一定要长得漂亮。

陈：不一定。其实当时有好几个也不是说帅哥的也一样出来了，像光头李进李春波这都不属于我们所说的帅哥的概念东西，他们长得很有个性的一些人，他们一样可以走红。黄霑当年说过一句话，母猪要会说话，我也可以让它成为歌手。为什么？因为流行乐本身它是根据人的个性来进行定位和打造的。那么一个人能不能出来，我觉得首先是你的定位准确不准确，合适不合适他的声线或者他的气质，如果能找到了，任何一个人都有可能冒出来。

特点鲜明很重要，有些你说唱得还不错，但是个性不明显，这种人也不太好做。这些都是从艺术角度去考虑的。那么另外一个选择的标准，那就是人品。我们还是很看重这个人品的，实际上一个歌手到最终他发展得怎么样，跟他的人品，人的性格有很大的关系。杨钰莹属于特别乖的那种，大家都喜欢她，都想帮她，她就机会多了很多。

张：杨钰莹特别认真，每次给一首新歌给她，一到棚里面她绝对准时到，而且她有三个版本，有三个唱法让你挑，这样唱好不好？我还可以再有另外一种唱法。特别认真。

赵：这就是琢磨事儿的歌手，所以他们成功真不是偶然的。

陈：一个人大家都喜欢，他成功概率肯定远远大于其他的歌手，这是必然的一个现象！

【外采

吴颂今：（C019）我记得当时为她做的第一首歌叫甜甜小妹，其实呢就是把杨钰莹的这个她的这个特点就是写成了一首歌

【插《甜甜小妹》

“甜甜的酒窝，甜甜的笑，甜甜的脸蛋儿长得俏，眉毛弯弯呀会呀会说话，甜甜小嘴赛樱桃”

【外采

吴颂今：这首歌做出来了以后，我就安排她试唱，但是因为当时各种原因吧，我们单位的领导没看中。

韩乘光：（2412）他（吴颂今）就不信邪了。第二年他又把她找过来，把我拉过去中唱录音棚。那我确实去了，去了以后我听，哎哟，一看这个孩子，哇，很漂亮，声源啊很适合我，我就找了新时代影音公司

吴颂今：（C019）当时我就跟我的合作伙伴就是韩乘光老师一起，就在新时代的录音棚里就为杨钰莹试录两首歌。这两首歌整整花了一个星期的时间，每天呢都是吃完午饭以后大概一点多钟进棚，一直唱到半夜12点，一句一句地抠，一句一句地要求，第二天一听，觉得不太理想，又洗掉又重录。

陈珞：（1241）当韩乘光老师、吴颂金老师把杨钰莹引荐给我的时候，我和我的同事们就下定决心，我们要做自己的歌手，做自己的歌曲，所以联合了李海鹰、小奇还有解承强、毕晓世、张全复等等的老师一起为我们的歌手创作。

几十个人把几十年的东西一缸子倒出来，全给了这帮歌手去吃，所以他们一下就长大了。

【VCR

旁白：杨钰莹就这样成为新时代的第一位签约歌手。在此之前，唱片公司是音乐编辑邀请歌手录歌，并付给歌手一定报酬，歌手和唱片公司的关系是松散的。签约制后，歌手投靠唱片公司，由唱片公司为其个性化包装打造，制作专辑，推向市场。歌手的星途从此和唱片公司紧密相连。经过10余年的发展，大陆流行乐坛终于意识到要走与国际惯例接轨的路子，而广东，再次成为试验田。

杨钰莹让这次试验非常成功，她用一年时间就红遍全国，新时代影音公司一跃成为广州四大唱片公司之一。

在她之后，各大唱片公司纷纷推出自己的签约歌手，签约制盛行广东乐坛。当时活跃在广州的签约歌手超过百名，整个广东歌坛成为一个巨大的造星工场。

【演播室

张：93年以后，广州四大公司就就已经好像是模式定下来了，

赵：纷纷效仿这种模式

张：都这么做。

陈：号称四大唱片公司嘛，其实因为四大四个唱片公司呢都在制作这种都有自己的签约歌手，而且推广成功了，像中唱太平洋新时代还有个白天鹅，白天鹅当时推出了高林生嘛还算挺不错

张：还有广东音像

陈：广东音像歌手推广得不是很成功，所以一般说外边北方说广东就说四大唱片，就说这四家。

【VCR

旁白：签约制改变了以往歌手自生自灭的状态，由唱片公司雇专业的创作群体为歌手服务，以歌带人，以人推歌。在这一过程中，大量的音乐创作人转型为统管全局的音乐制作人。在90年代，几乎每位星级歌手和流行专辑背后，都有一位优秀制作人的身影。

中唱广州，广州最早成立的唱片公司，虽然在流行音乐早期动作稍嫌沉静，但在这一时期的举措却让所有人眼前一亮。

【外采

李广平：（987）我很早就跟陈小奇一直在讨论一个问题，就是说为什么台湾和香港的流行乐那么发达？是因为他们有一整套的造星机制。  
我说能不能把这一整套的这个概念搬到大中国来呢。我跟陈小奇一直讨论，讨论完了以后，他就向公司提出建议，我们应该成立一个企划部。

【VCR

旁白：1992年夏，中唱广州成立了中国唱片行业中的第一个企划部。企划部的主要目的有两个。

【外采

李广平：（987）一个是选拔歌手，第二个是为歌手做定位包装。

旁白：这个聚集了陈小奇、陈梓秋、李广平、吴颂今等一众优秀制作人的企划部，在成立短短两年后，就捧红了甘苹，李春波，陈明，张萌萌、陈思思等一大批新人歌手。

制作人于歌手，仿若点石成金的魔术师，从普罗大众中发现、挖掘打动他们耳朵的缪斯，把看似朴实无奇的草根素人，打磨成一颗颗光华闪耀的钻石。

【外采

马小南：（2454）陈明作为一个歌手，她原来是参加一个广东省的歌厅歌手的十大歌手一个选拔赛。但我第一次听到的声音刚开口，我马上就认定了，这个声音就是我认为的流行歌的声音。  
我人还没看清楚，我说这个声音就是我要的了。

陈明：（665）在我的整个的这个职业生涯中，我特别最要感谢的应该是马小南老师，他是我的恩师。

因为当年他也是排除众议吧，然后啊就选择了我，我觉得最要感谢应该是他。

陈思思：我的事业的这个起点啊遇到了很多的贵人，首先就是吴颂今老师，那么他是我的伯乐，同时也是我的制作人。   
当时广东歌坛呢有99朵玫瑰在盛开，但是呢颂金老师为我打造的那一张《情哥哥去南方》那张专辑呢，那是一支牡丹花，就是跟那个玫瑰不一样的，一种非常淳朴的、非常甜美的乡土民谣的这样一种定位。

光头李进：（5127）我在半岛俱乐部唱歌的时候，就被当时的半岛的艺术总监王文光老师就发现了。  
他就主动提出，他说我们公司可以包装你，为你做专辑做新歌，我不认识王文光老师当时。我就问我们歌舞团的一些乐队的朋友，他们说你遇到了王文光了，你肯定要发，发了，你要火了。  
他说王文光老师是我们广东流行音乐的老大，是阿爸，就是教父级的人物，这个时候我才知道我遇到了一个贵人。

林萍：（1128）省港杯比赛以后，中唱公司的马小南老师就是兰斋老师，就找我做第一张唱片。这第一张唱片马老师就是我的制作人，他和陈小奇（1129）两个人,我要感恩一辈子。我到现在出的作品能耳熟能详，能被大家记住，还是在那个时候出的作品。

陈珞：（244）我觉得所有的制作人，歌曲作者，包括词曲作者，包括我们录音师，包括制作人，他的成果都表现在一个人身上，就是你要做的演员，你要做的歌手。  
因为他所有思想所有手段，所有对美的判定，可能都让这个人物体现出来。  
歌手代表了制作人的整个对艺术的评定和审美。

马小南：（454）所以在广东的流行音乐圈来说，音乐制作人作为灵魂，这种角色呢一直都没变

【演播室

赵：两位老师呢都是在唱片公司工作过，又是音乐创作人，音乐创作人呢又变成了音乐制作人，实际上这是应该是有一点区别，你们在这个给他们做这些作品的时候，最值得回忆的，是哪一个歌手哪一个专辑？

陈：如果说从专辑的角度来说，那我印象最深的恐怕还是甘苹的那个专辑，《大哥你好吗》。因为她是我制作的第一个歌手或者独立来做的第一个歌手。  
甘萍是当时公司分配给我的一个任务，说你们要去搞这企划部，是不是第一个就做这个歌手，那我接触完以后觉得这个人还是不错，然后我就自己担当了这个制作人去做这个专辑。开始就约歌，约了大概有十四十五首，录完音以后我们找了二十几个人到现场来听，每个人一个打分表，对这十几首歌每首歌都打分。从里一个做个调查，另外我们要从里面选出主打歌

赵：要排主打歌也是一个难点

陈：后来投票结果最终就是《大哥你好吗》是得分最高，这个本身跟她当时的一个定位也是正好是吻合的，我们当时给她定位就是个邻家小妹，我们主打叫亲情牌。当时我们提出个概念，乡情、亲情和爱情，这三种情里面，我觉得其中最重要是就是亲情，爱情友情这些东西最终发展到最高阶段的时候，一定就变成一种亲情。亲情牌在当时来说没有人做，所以我们当时就主要就往这个方向去进行突破。后来这个专辑出来之后，实际上专辑卖得也不算是特别好，但是歌倒是出来了。

【《大哥你好吗》MV欣赏

旁白：这首《大哥你好吗》让当时的新人甘苹一举成为歌坛花旦，红遍大江南北。与此同时，张全复一直在为新时代影音公司寻找第二位男歌手，几经反复，他遇到了刚从玻利维亚做厨师回来，在中唱艺术团做舞蹈演员的林依轮。

【演播室

张：当时我跟陈珞一块做，陈珞说，一个歌手不够，你再找一个吧，我当时在有个歌厅叫卜通100。对，在那做音乐监制，音乐总监，老去帮他们听歌手，我就发现上海一个歌手挺好，叫罗中旭的，我就跟罗中旭谈了。

赵：那会他已经有点名气了没有？

张：有一点，但是没有大名气。我们两个合同已经签了，准备要做了。然后他去了深圳做嘉宾，完了他回来说对不起老师，有个台湾公司要跟我签，那我说那没办法了，那我再找吧。也是缘分，林依轮当时在中唱艺术团跳舞那时候。  
我晚上在什么国际夜总会，听他唱歌，诶，一看他形象，那种阳光，真的特别阳光，又高，对一八几的个子，就有点胖那时候。然后一唱歌大嗓门，不用唛都可以。我觉得这特别挺好。后来我就跟他谈，我问愿不愿意做歌手。当然愿意，做梦都想做。那行，我说，我想法给你做。我当时做林依轮时候，圈内还不少人劝我，你冒那么大险，行不行啊。我记得李海鹰说，哇，他喉咙那么粗，声音太粗了。那喉管有那么粗。我说没事，试一下。就压力也挺大。

陈：其实林依轮的事情吧，早期他原来在我们中唱的艺术团里面，当时我就觉得跳舞还跳得挺好的，但演唱我真没觉得他唱得很好，我们都放弃了，所以阿复在做他的时候是彻底把他改造过来了。

张：进棚里面的时候，林依轮刚开始进去找不到感觉，但我对歌手还是不凶。

赵：你是有耐心

张：我会刺激他们，比如说，唱不好？行了，别难为自己，回歌厅唱歌去吧

赵：哈哈，不是干这个的，到歌厅。

张：急坏了，你放心，明天来一定行。

赵：也给他一点压力，

张：对对。

【《爱情鸟》MV

旁白：《爱情鸟》专辑制作完成后，随即参加了1993年的夏季订货会，但只订出2.5万张，相较同期成名歌手动辄几十万张的成绩，差点遭唱片公司放弃。张全复和林依轮顶着巨大的压力，在那一年跑遍全国做宣传推广。终于，这只差点“折翅”的“爱情鸟”以后发之势一飞冲天，红遍全国。

【演播室

赵：这个专辑出来，改变明显吗？

张：马上变凤凰了，不是鸟了。

赵：马上就不回歌厅了

张：他们自己特别清楚自己的定位，林依轮说录完了，那我开吃了啊。因为唱歌的时候那时候已经意识到要注意形象，要减肥了。他原来180多斤一开始，录完唱片的时候，他减到140多斤。

赵：那自己还是很注意

张：对对，然后启动第二个模式，就是开始宣传，我要准备做交际花了，跟媒体打交道什么，就变得特别能交际，特别热情的一个人。

赵：对。这个已经成为一个普通老百姓变为公众人物。

陈：由丑小鸭一下成为白天鹅。

张：回来就开始练字，签名。

赵：签得要快，要好看

张：后来发明简化到就是一笔就写完3名字，就就一笔带过，画几个圈。后来干脆画个鸟就行，哈哈哈哈哈。

赵：我当年是在内地的电台做文艺部的主任，我接待过林依轮和陈明，就是新唱片推介，这个号召力很大，我们大演播厅里面有个四五百号人，现场非常好，后来这种形态成一个常态化的，要出一张唱片，就歌手和这个制作人要带上她到全国的这些音乐台，要走一圈儿了，那歌迷很热情，对现场欢呼叫啊见到他们心目中伟大的人一样！

陈：当时歌迷现在叫粉丝啊，当时没有粉丝这个名字，当时中国的歌迷群体其实也是在90年代初这段时间形成了，以前真没有这种追星的概念，那时候因为是造星工程嘛，所以这一下子就很多这种追星族啊这时开始就出现了。但是那时候的追星族也不像现在这么铁杆，他会同时喜欢好几个歌手的。

赵：他那会儿不排他，就是我接受你，我也接受他，现在的歌迷会就有很强的排他意识，喜欢我就不能再喜欢他，而喜欢的形式也不一样了，现在的歌迷打出来的都是led灯，有组织有章法有纪律，他们有他们的一套打法。

张：有歌迷会专门组织

陈：当时的歌迷会其实不像现在，现在的歌迷会那是真有钱，那时候歌迷是没钱的，他进来就跟你要磁带了，要你的唱片，不是来买唱片的

赵：让你送他

陈：对，就是那个时候的一个特色，但至少他把一个群体给建立起来了，我觉得这对于我整个造星工程来说还是相当重要的。

张：我印象最深那次带林依轮到南京的时候，哇，那的歌迷，我们住的宾馆根本出不去，堵在那。

赵：在门口

张：堵住，我们从后门出去。没走多远，就几个小女孩在林依轮后面一边哭着一边在唱歌，我看着特难受

赵：他们太喜欢了

张：太喜欢了。一边唱歌，一边哭，一边追着走，其实不舒服。真的不舒服。

陈：不应该不舒服。这是个好事情，说明已经有自己的一批铁杆的一种粉丝来支持他，来到现场目的就表示他们对这个歌手的支持....

赵：这也是一个改革开放40年的一个人性的变化，在70年代，我们对这些东西敢爱也不敢多说，到了90年代，我喜欢的我就要表达出来，我爱的我就要坚决地体现出来，这是一个时代的变革，也是我们改革开放带来一个人的心态的变革。

陈：当制作人，那确实你刚才问的这个问题就跟原来那种编辑有没有区别，其实区别真的很大很大。做一个编辑来说，我只对一张专辑负责任就行了，到制作人了这个长远的东西——

张：我还在公司里面，那老总有时候下班经过录音棚，喂，怎么样？行不行？投资很大哦，行不行啊？我说不行也得行了，反正钱都投进去了。

陈：因为作为一个制作人他需要考虑的东西确实很多，就你有多少钱我能做到什么程度，这是其中重要的一项，但更多的还是取决于做一个制作人你的眼光，你看待这个歌手的时候你给他什么样的定位，这个定位准确不准确，这很考人的。它跟音乐编辑不一样，音乐编辑就是一个纯音乐的概念，制作人是个文化概念。他要考虑比别人考虑更多，你的哲学上的美学上很多，恐怕都得去考虑，对我们的要求其实比作为一个编辑那是要严格得多。又当爹又当妈，那时候我们还得整天带着，他也干过，带着歌手出去做宣传做推广，全国跑。

赵：当制作人你要选好的歌手，要盯准目标是谁，你得一手地打造他，为他量身定做各种各样的适合他的作品，这些作品搞好了还要对接市场，投入这么大的精力和经费，能不能有回报，实际上这个压力是在制片人身上。

陈：早期我们做音乐编辑的时候，当时就经常跟发行公司会有一些冲突，因为发行公司关注的重点是目前市场上在卖什么，他们这方面比我们消息更灵通

赵：因为它在前沿，

陈：对，那我们所考虑的东西是希望能够走在这个市场前面，提前半步，我们当时提出概念是提前半步，提前一步没用，白跑了，后面没人跟上来。提前半步可以把后面人带上来。那么从编辑部来说，希望做的是能够引导领先这个市场的东西。但发行公司他看不到这一点，他关注的只是目前我什么东西能够卖。所以当时也是这方面也产生过很多的矛盾。  
我记得我在中唱当时就因为李春波的那个专辑的问题，当时发行公司不愿意发行的。李春波当时，包括你在新时代的时候，他也找过，太平洋当时他也找过，白天鹅也找过，最后才找到中唱这边来的，当时他们先找到李广平，李广平听完觉得有意思，推荐给我了，然后我当时一听，我说干。其实我们也不会亏本的。因为他已经制作好的了，我们这只是一个加工发行成本而已嘛。但是发行公司当时是不愿意发行，这个太土了，全是泥土味道的东西怎么能发行，搞到最后我们急了，我当时真的拍了桌子的，我说这个专辑如果卖得亏钱，我企划部来负责，就这样硬逼下去做发行的，一发行几百万盒出来了。

【《小芳》MV

【VCR

旁白：就是这盘充满“泥土味道”的专辑，谁都没想到半年内销量突破百万，紧接着李春波又写出《一封家书》，在当年的中唱集团订货会上，首期订货就达到60万盒，创下全国纪录。

它们掀起的都市民谣风，到现在仍然影响着中国流行乐坛。

陈梓秋，陈明专辑的制作人，在为陈明专辑寻找词曲作者时，也遇到了巨大压力。

【外采

陈梓秋：（1012）他们（专家）给我的意见是带有毁灭性的。就是说是不行，颓废啊不积极啊等等之类的。我说这是可以改变的，后来我就没有跟任何人再商量，没有任何犹豫就把他（浮克）留下来，在我这部门里边去做

浮克：(189)感谢的人肯定有。首先觉得应该就是中唱的两个领导，马小南马老师，我的精神偶像。一个还有陈梓秋。就是首先他们把我收编到中唱，这个非常关键，要不我再好的歌也没机会。

【插浮克作品《为你》、《快乐老家》

陈梓秋：（1012）浮克当时他没成名的时候，有很多人来找我，就是希望能有些作品能不能推荐来，尤其来自一些北京的一些很著名的歌手，我把浮克其实我认为还不错的作品给他们。他没名。不要。我说你们傻吧。等到第二年的时候火了以后，他们再来找我的时候，我就把这些歌给他，他们付出了更大的代价给收了。

我们的专家不能说不对，也不能说不好，但他可能考虑的因素太多了。而这个听众呢他就觉得他这个旋律能不能让我共鸣，歌词能不能让我共鸣，这是他的判断标准。我们在这样的一个基础上去做这样基础的事儿就行了。如果我们要去做教材是另外一回事。   
我们做的是一个产品。

【VCR

旁白：签约制、制作人制的盛行，让中国流行乐坛在短短两三年间就涌现出一大批让全国人民耳熟能详的歌手。这些受益于签约制而集体崛起的明星，被授予一个响亮的名字——“94新生代”。

【演播室

陈：1994年曾经在中国流行音乐史上发生了一件重要的事情，就是在南京，举办了一场叫做“光荣与梦想”的这个演唱会。这个演唱会是集中了广东和北京的这种新的签约歌手，全部集中起来，

张：在五台山（万人体育馆）

陈：就那次之后才产生了一个词叫94新生代。那一次实际上是有点双方有点较劲了，

赵：打擂台了

陈：在台上这种表演的风格也出现了很明显的差异，广东这边是明显的洋气了很多，就包括从服装啊发型

张：成熟很多

陈：可看性很强，北方的感觉就很当时感觉很老土。

张：他们玩乐队。包括老狼包括郑钧当时出来。

陈：但那次一举成名，林依轮。就是94新生代这这光荣与梦想，那次是林依轮绝对大出风头的一次，到了今天这个这个位置就是那次把他奠定一个基础。

【外采

陈珞：（242）94年的南京是非常鼎盛的一次盛会，所有的原创歌手在内在五台山做了一次非常大的演出，得到了非常好的效果。所有的风头已经盖过了，几乎盖过了香港和台湾的歌手。

【VCR

旁白：光荣与梦想演唱会，是内地流行乐坛在推行签约制后的一次检阅式演出，北京和广东两地签约歌手以华山论剑般演出让大众看到大陆流行乐坛的最高实力。最终广东赢得了比赛，这是广东流行乐坛最高光的时刻。

陈珞：（242）我觉得能够有那次腾飞其实是一个时机。所有的人都经过这里，所有的人从这里走向我们的北方。我记得我们那个时候，来了很多香港的制作人，来了很多台湾的制作人，也来了美国的制作人，他们把很多先进的做歌手的经验带给了我们，告诉了我们，让我们知道别人是应该怎么做的。

下集预告：

广东在90年代成为中国流行音乐的高地，聚集了全国最优秀的创作力量。

但仅仅几年后，歌手和音乐人又纷纷离开广东，从北雁相约南飞到集体北上，气候到底发生了什么变化。

陈梓秋：（013）以制作人（身份）第一个北上是我，但是呢歌手早就开始蠢蠢欲动。

在下一集，陈小奇和张全复将深刻分析这变化背后的缘由。

流动，是广东流行音乐的主题，亦是乐坛的永恒变奏。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第六集《北上》**

**2019-04-01修改**

【VCR

旁白：从1978年改革开放，内地流行音乐开始发生发展起，港台流行音乐就一直是内地歌坛的启蒙老师，港台歌曲在内地受欢迎程度，相较内地原创呈完全碾压之势。

从那时起，内地音乐人一直在为改变这种现状做斗争，他们试图证明，学生，可能会比老师弱小，但不会永远弱小。及至到上世纪90年代上半期，内地歌坛才终于迎来和香港、台湾三足鼎立之势。这份平等来得并不轻松，如何走出一条属于自己的路，内地流行音乐人付出了无数艰辛和努力。

【演播室

陈：因为大陆流行乐实际上也是由港台作为我们的借鉴，我们一开始都是以学生的思路在学习，虽然流行乐是在大陆掀起来的，二三十年代在上海，上海这批音乐人到后来都去了香港，去了台湾，他们把那个地方流行乐给带动起来，所以我们中间是断了差不多30年时间，从49年以后我们国内是没有流行音乐这个概念，通俗音乐都没有的。  
后来我们重新恢复起来之后，改革开放带来了这么一个新的变化，那么出现了流行音乐重新在大陆，我们称之为当代流行音乐，当代流行乐一开始都是在学香港学台湾。这是过了多年，一直到90年代的时候，开始可以到你刚才所说的这个时间段，就94年左右，其实大陆跟香港、台湾已经形成三足鼎立之势了，那个时候已经可以开始进行分庭抗礼了，因为我们也有自己的

赵：形成自己的风格，

陈：也有自己的歌星什么我们都已经开始已经成型了  
我现在总共写的大概2000多首歌，我估计有2/3是在八九十年代，那十年里面搞出来的，就整天都在填词，填来填去对音乐的感觉就出来了。

T14

张：填词这种习惯应该是香港传过来，但是大陆玩得最好水平最高就陈小奇老师。

陈：是当时催生出来的这么一个行业，在当时那种背景下，全国的这种原创的这种音乐还没有形成气候，量比较少，那么大部分使用的是什么呢？是港台的歌曲，或者说欧美的日本的等等这些歌曲，那么这些歌曲过来时候，这边需要的就是给他重新配上中国的词，包括一些粤语歌，到这里我们也必须把它改成国语词，所以催生了这么一个行业。

从一开始我自己的创作上来说，我给自己定的整个格调，我就希望能够写出一些这种带有这种民族的文化精神的东西，甚至可能还带有一些中国文人气质的一些东西，像第一首那个获奖的就85年那个《敦煌梦》，我跟兰斋合作的，那其实那是受到台湾那首《梦驼铃》影响，后来又跟李海鹰合作了《梦江南》，跟那个颂今又合作了那个《灞桥柳》啊。这东西其实我一连串积累积累，到90年那时候才出了《涛声依旧》！

因为当时有个事对我们触动很大，就80年代初的时候，全国对流行音乐是有很大的误解的，而且一直在攻击和污蔑流行音乐。我跟兰斋也经常在聊，在目前这种情况，我们必须拿出一批具备一定的文化品位的作品出来堵住他的口。

因为我想告诉大家一点是什么？流行乐它只是一种音乐形态。它可以写低俗东西，也会写高雅的东西，它跟民族音乐等等是一样的。我说我们必须要改变这种现状，从我们自己做起，能做到哪一步算哪一步，我们也许无力回天，但我们必须要努力做这个事。《敦煌梦》出来之后，后来我在电台做节目，我们接到很多电话是大学教授打进来的，就这首歌改变了我们对流行音乐的看法。

我说我到了这步我觉得已经成功了。

【VCR

【插《涛声依旧》

旁白：秉承着这个目的，陈小奇等众多音乐人一直在努力拓展自己作品的深度和广度。1990年，一直写词的陈小奇开始尝试自己作曲，第一批作品就交出了一首为他奠定中国流行乐坛领先地位的《涛声依旧》。

T16

陈：我是大概到90年才自己写曲子，原来一直在写词，《涛声依旧》实际上我——

赵：这是华丽的转身啊

陈：这我是没想到，这事我坦率说。

张：当时给我折腾成才。折腾出来。

陈：歪打正着吧。当时只是想到这么题材，那就把它给完成了。当然这歌确实是我历史上写的时间最长的一首作品，前后花了两三个月左右的时间

张：我一直没问你，当时自信吗写这首歌？

陈：真没自信。我当时后来不是拿去打榜嘛，我都说过了，我能上榜一周我就完成任务了，就说明我站住了，我可以了

赵：但是回过头来要看涛声依旧,这首歌曲和词的一体化非常到位，sosoladodo~(哼唱)，完了这个徵调式的坠（？）到徵调式的落.....这个这个相互之间的关系和你的词一体化非常好。

陈：因为这个词写的是以寒山寺作为背景,是江苏的，我当时就在想找一个什么的旋律来配这个歌词，我突然想起我当时小时候拉二胡拉过的一个江苏的民歌叫《纺棉花》，我就觉得那个特别美，然后就放到里面来。

赵：这就是一个完整的歌曲，就是我有民族的基因在里头

【《涛声依旧》MV

旁白：《涛声依旧》从中华古典诗词中获得灵感和借鉴，为歌曲营造了一种传统与现代、熟悉与疏远、流连与无奈相交织的韵致，一经出现，就醉倒整个中国。

【《透过开满鲜花的月亮》MV

旁白：《透过开满鲜花的月亮》，最开始也是诗人张海宁写的一首诗，张全复把它变成故乡柳江上关于月亮的最深刻记忆和静谧吟唱。

【演播室

张：《透过开满鲜花的月亮》那首歌，我是因为我在歌厅，因为听他（林依轮）唱得最好一首歌叫什么，《明日天涯》，是一首70年代的老歌台湾歌曲，唱得特别好。所以我就按这风格去写。中国味道特别浓的。

陈：我们那会写歌多少都有一种这种民族的音乐元素在里面。

张：因为当时市面上卖盒带好，听的歌也好，流行乐都是港台歌曲。所以当时其实心里面是有一种使命感，就是想把我们本土文化带本土泥土本土特点的旋律和情感用到我们的歌里面去，是有这个目的去做。所以写歌的时候元素一定是大陆本地元素。

【外采

李广平：我觉得我们当年自信来自哪里呢？来自一种不服气，你看台湾，香港，它其实跟我们起步的阶段是很类似的，都是从借鉴日本的、借鉴欧美的这个流行音乐的经验来挖掘本土的资源。那么我们的资源，我们的底气来自哪里？  
我跟大家分析一下，你像《弯弯的月亮》，来自这个中山的咸水歌，《涛声依旧》，来自东南一带的江南民歌。这个就是因为他们有独特的这个中国的印记。

【VCR

旁白：这些带着强烈本土元素的、不同于对港台简单模仿的内地流行歌曲，自推出后反而被隔岸的香港台湾乐坛深深喜爱，他们看到了内地音乐人的创作能力，纷纷抛出橄榄枝邀约写歌。进入90年代，学生，终于有机会进入老师们的赛道。

广东音乐人王文光，凭借《My Shirley》成为内地第一位获得香港排行榜冠军的作曲家。

带有浓烈泥土气息的《弯弯的月亮》，被香港歌手吕方演绎后成为其首本金曲横扫香港各大排行榜。

【外采

李海鹰：《弯弯的月亮》创作于1989年，整个的音乐语言呢，其实就是说是我心目中心中最美的音乐，最美的图画，这个图画呢就是我的家乡中山。

月亮下面照的就是美丽的珠江三角洲，小河上面划着船的那个阿娇呢就是我们的疍家人。

旁白：从粤剧中吸取元素的《晚秋》，被香港歌手黄凯芹一听钟情，翻唱后红遍海内外，至今仍是KTV点唱率最高的单曲之一。

许建强：（278）这首歌其实原来叫《愿你把心留》，（279）我觉得一首歌能够流传啊一直到现在还有人知道这首歌，我自己总结了一下，这首歌其实是完全是又有一种中国风的感觉，又是比较洋气的。（278）这首歌也给我带来很多的好运，我们太平洋艺术团去江门演出，排练的时候，就黄凯芹通过他经纪人说这首歌确实是他很喜欢

旁白：《我的爱对你说》，则成为第一首被香港唱片公司和歌手完全接受、只字未改的内地原创流行音乐作品。

【外采

陈洁明：听说叶倩文当时也不愿意唱，因为那时这两个人（陈洁明和李海鹰）都没听过的，那时候她是最红的时候。还是总经理的黄柏高先生告诉她，你试一下吧。唱了以后，她自己很喜欢，就是放进了她的专辑。我们那时候也挺开心的。因为没有想到我们自己作为一个纯原创的这个歌曲，第一次过罗湖桥。

陈洁明：这首歌呢在我们广东这里三大榜，都拿了十大金曲，后来叶倩文还亲自上来这里领奖，引起了轰动，因为从来我们颁奖没有香港歌手过来这里面领奖的。以至于很多年以后，她个人的歌唱音乐会，还给我送票，还在上面专门提名，感谢陈洁明，当年给了我这首歌

旁白：但是，和港台乐坛的合作并不总是甜蜜。

许建强：（279）后来我发现一个让我非常不开心的事情，几乎要打官司。这首歌曲在粤语他的那个唱片里面永远是黄凯芹、许建强，黄凯芹、许建强。那个时候很意气风发，觉得怎么可以接受。我卖给你，但是说明是有署名权。他没有参加这个参与这个创作，为什么写在名字？

香港就这样了，那个时候还未回归，就总是有点点地对我们大陆的这些做音乐的，他始终觉得他们好像高高在上。那然后很多音乐人，包括李海鹰啊这些人，徐沛东啊他们都支持我，说这个不行，准备要上法庭的，所以他们都有点点害怕，他就不敢继续下去了。

所以后来刘德华彭羚啊黎明啊都有唱我的作品，也是因为那个时候我就想争口气，要为我们自己国内的这种原创，我们要做点成绩出来。这是我的当年的那种就是很努力的一种支撑我的一个力量。

【VCR

旁白：正是有了这些音乐人十余年的努力和开拓，内地流行音乐在90年代中期，终于实现和港台流行音乐三足鼎立，分庭抗礼。

除去向传统民族文化汲取营养，广东流行歌曲在那一阶段还涌现出一大批反应都市现实题材的歌曲。

改革开放40多年来，无数怀揣财富和自由梦想的外省人来到广东淘金寻梦，这些“异乡旅人”对家乡、对亲人的怀念，不仅给广东流行音乐带来一个巨大的听歌人群，也带来了一个巨大的题材富矿。“出门人音乐”，成为广东流行音乐极为重要的主题。

【外采

李广平：（982）广东其实是一个改革开放的一个窗口。我觉得这个窗口打开以后，外省很多的人，他从这个窗口里面看到了希望，就是在广东这个地方，它能够（983）实现自己的梦想。所以它形成了一个独特的文化，就是叫出门人文化

【VCR

旁白：出门人音乐最初的代表作，是广州电视台拍摄的《外来妹》的两首主题曲。

【演播室

陈：这个电视剧的这两首歌，一个《我不想说》，一个《等你在老地方》，都当成中国的第一个打工歌曲。

赵：就是外来务工者的这个第一批。

张：其实这两首歌写的时候都是没有专门为电视剧写的，因为我是这首这个电视剧的作曲嘛，当时给我个任务让我写的是主题歌。我当时写了一首旋律我觉得特别美的一首歌，给黄琦珊唱，到现在听还是很好听。当时我记得给拿卡带录小样，给那个导演成浩听，成浩听完以后，他觉得好像洋气了点的，跟那个剧不太对。但是当时那个卡带转录的时候，原来那歌没洗没洗掉没洗掉，还有一截《等你在老地方》。然后听到后面副歌。我要的是这首，谁的歌。前面这个不行，就这个对了！

赵：他导演的感觉，他想要的一个风格在脑子里是有一个印象，他一听就豁然开朗。

张：前面的不用再重写，不要写了，就后面这首歌哈。

陈：《外来妹》是有点歪打正着，那后面有意识进行创作的是包括像《大哥你好吗》，包括《九月九的酒》，就这一类的作品，当时确实出了是不少的，而且在影响还是蛮大的，它是一个这个时代，实际上它慢慢在实现这种全方位的这种人才流动。到现在已经成为一个常态了。  
所以像这一类的歌曲，其实你到现在回头来看，你会觉得它没有过时。这写歌啊写到人的内心去了，这种歌的生命力就肯定会比较长久。人性是永远不会变的，变的只是时代的背景。

【VCR

插《你在他乡还好吗》歌曲。

【外采

光头李进：到现在为止，我应该一共做了八张专辑了。可以说绝大部分歌曲都充满了这种出门人的漂泊的情怀，尤其是《你在他乡还好吗》  
那个时候广东很多人都是像我这样从北方飘到南方去，身无分文地来到这个地方，追逐梦想，寻找机会。出门在外的那种各种各样的情绪，真的是特别浓烈。

李广平：（983）其实我这首歌原来是写给出国的朋友的。但是呢它后来成为打工歌曲的一种代言歌曲，我也很高兴。  
出门寻找梦想是中国人在这40年以来的一个普遍的一个生存状态。我呢是广东韶关人，我从韶关到了广州，生活了23年。但是因为我女儿要到北京求学，05年以后到了北京，就真正我自己也成了一个这个北漂。然后我到北京13年，我女儿呢又从北京去了美国，就等于是她也成了他乡人。所以我觉得这首歌曲问候所有出门寻找梦想的人都是合适的。

旁白：“出门人音乐”是那些年广东流行音乐极为重要的主题，谁能想到，亦成为几年后广东歌坛的写照。演唱者李进和创作者李广平，当年在广州发出对他乡朋友的问候，但随后，他们先后选择了北上，广州亦成了他乡。

他们的职业生涯轨迹，几乎是那时候的广东音乐人一个典型的缩影。80年代到90年代初，无数音乐人为追逐梦想从全国各地来到广州，然而，也因为同样的理由，他们又纷纷选择离开。就像是烟花，最灿烂辉煌的时刻总是短暂，广东流行乐坛的蓬勃生机，在90年代中后期戛然而止。

【外采

浮克：（189）印象最深的还是就是94年前94年后就是那一阶段。因为一个当时年轻，在一个氛围特别好，整体的氛围，然后每个人都有明天。  
但其实不知道那已经是尾声了

陈梓秋：（013）以制作人（身份）第一个北上是我，但是呢歌手早就开始蠢蠢欲动。这个迹象在一年前在98年以前都开始动了。这个我那时候就已经跟唱片公司打过招呼，人才在往北流。没人了。  
即便是我留下来，我觉得我也改变不了中国唱片或者其他的一些局面。我们之所以原来在广州的时候能够成功，不是我一个人，是一群人，一帮人，每个人放着自己的各自的光彩，然后才灿烂。

李海鹰：（223）我在99年的时候就去北京。

有一个人问我，说你是不是写完《走四方》以后就走了，我还愣了一下，我一想还果然是。

浮克：活少了，这是最重要的。再一个呢就是一个一个的歌手呀或者制作人都往北边跑，就候鸟一样，你看其他鸟都跑了，他肯定是有问题的，再加上我们中唱内部陈明也基本上在北京时间多了。 陈梓秋也来北京，然后我们那个小团体也凉了。

陈梓秋：那时候捞仔跟我说，这怎么办呢？我说你可能明年就过来了，他果真就是第二年就跟上了。浮克也就是两年后吧。

浮克：我们在那也没有什么更深的根基，所以呢就走得也轻快，就是拔腿就走。一个集装箱东西一装就走了。就这么简单

【演播室

陈：当时出很多出走的一个原因，我想最主要的恐怕是由于唱片工业的问题。因为唱片工业实际上最后支撑了这一代的音乐人和歌星，像我们这类都是属于唱片工业时代的人了，没有唱片工业就不会有我们今天的，那么当时的唱片工业也开始出现萎缩了，就因为翻版盗版实在太厉害了，而且网络音乐正在蓄势待发，那么唱片工业支撑不了的情况之下，那么他跟歌手之间的这种签约等等，实际上就会受到很大的制约，这是导致很多的这种歌手离开的一个很重要的一个原因。

我们的签约制度本身不太科学也有关系，很多细节东西都当时考虑的都不是周全。香港的签约，他是上百页纸的，

张：我们的合同...没有超过五页纸的

赵：都很简单，

陈：都很简单，一两页纸可能都签了都有

赵：各种约束都没有写入章法，

陈：这是一个问题。另外一个就是北京的崛起，那几年开始他们发现这个东西很有市场，所以央视那边大力地采用了这种流行音乐的这种元素进到他们的节目里边去，所以这些歌手也很想在北京能够更方便地

张：当时那些歌手都知道，如果是能够在中央电视台露一次脸的话，价格就往上翻。

赵：然后春晚再露一下那可是了不得的。

陈：所以这还有一个原因，就是演出市场的兴起，最多的穴头的地方都在北京，广东这边很少有这种穴头，后来我都跟歌手说，我说我们这些人又当爹又当妈，你们都看到了穴头才把他当爹的。你穴头能给他钱啊，唱片公司收了多少跟他没多大关系的，但是演出实实在在钱是给他们的。

赵：后来就是成为一个什么概念，后来这些歌手出唱片成了个药引子幌子了，演出市场的收入才是他们最主要收入。

陈：实际上发行再多跟他是没多大关系的，唱片公司挣钱，他们自己并拿不到的嘛，

赵：它是一次性版税，

张：应该是一次性稿费。

赵：一次性稿费稿费，给你付多少钱就完了，再卖多少跟你没关系了，我卖亏了也是唱片公司我们赚多少也不给你再分了。

陈：是这样，这个话题是一个更大的话题，就关于这个版税的问题，因为全世界的音乐都靠版税生存的，只有中国咱们不是，到现在是有，不能说他没有，那可怜的，几乎可以忽略不计的这个地步

【外采

陈珞：（245）到了90年代，这个时候，所有改革开放的政策已经铺开到全中国。广东，和外面来说已经没有什么特别的优势。一个歌手到了成熟的经济社会里面，他需要的是非常有力的传媒，非常有力的制作。那么所有慢慢都移植到了北京，北京是这几项的中心，广州在90年代末这几项的大部分的优势就已经慢慢地去掉了。

李海鹰：（225）到了90年代中叶以后， 广东首先是唱片产业四大支柱扛不住了。不是说个别的歌手、音乐人他离开，（226）因为只要有这个产业在，新人会层出不穷，我是这么认为。我们怎么起来的，我们就是因为有太平洋中唱新时代白天鹅，广东的这个唱片产业的四个支柱是吧？如果这个这个部分支柱没有了，那么新的一代人就上不来，上不来就产生不了新的歌手，新的音乐人，所以从个人角度上呢，那我就去北京了。

【演播室

陈：当时很多的音乐人去了北京，有些去了上海啊到各地都有，出国的也有，那么这人出去的时候，实际上他们带走的是他们在广东乐坛这么多年的一种积累，经验和智慧，他们去到外地之后实际上也是在传播广东的这个东西，所以我们从这个角度来理解的话，也可以把这个实际确定为一个广东流行音乐向外扩张的一个时期。

张：北漂的，包括我们广州的最好的乐手、音乐人，你包括毕晓笛捞仔他们的编曲去到北京算是全国一流。

陈：所以，如果我们把整个流行音乐放在一个全国范围之内进来考察广东流行乐的话，其实它当时可能是反而是历史上影响最大的一部分。  
而且咱们不能够把广东就说90年代初的那一段时间段来给广东进行一个常态性定位就觉得，就应该是这样子，我觉得这样理解也是错的。我们广东毕竟只是一个省，北京是首都，两个级别东西，北京可以集中全国最优秀的人才，我广东只是一个省。我刚刚给他们举过例子，说广东足球队曾经打赢过国家队，但是你不能说每次都要打赢。我们省级有省一级的定位，如果从省一级的角度来看的话，目前广东实际上目前全国也还没有能够和广州叫板呢，我们仍要处于一个领先

赵：地位，还是别人不可替代。我们还在前进，他们也在做，对，基础还在。

【VCR

画面：《岁月如歌》演唱会

旁白：1997年杭州，许建强和苏拉举办《岁月如歌》个人音乐会。当年并肩作战的广东歌手再次齐聚一堂，给处在离巢阴影下的广东乐坛增添了一份暖意

许建强：（292）我是97年写一首歌，叫做《岁月如歌》，这首歌没有从来没有推广过，因为就是for那个concert，就是为了那个演唱会，那个演唱会也叫做大哭会。所有人都哭了，火风哭，捞仔哭，程前哭，所有人都哭。为什么呢？ 97年已经很多北上了嘛，没有几个留下，广东就我们留守了几个人。

【《岁月如歌》现场

许建强：曾经在一起奋斗的创作人，音乐人，歌手那种感情，通过我这样一个机会，大家见面，你看那种兴奋，无法形容。

【VCR

【许建强在演唱会上自弹自唱《天各一方》

旁白：回过头看，我们不知道商业机制发展过快是促进了广东流行音乐的繁荣，还是加快了它的沉寂到来。面对大环境的变化，有人选择了离开，有人仍然坚守，但纵然天各一方，在这里曾经并肩作战的情谊和岁月，在他们生命中永远留下了深深的烙印。

【外采

麦子杰：(51)我是从非常有幸地从它的积累到蓬勃到迸发，感觉到那个年代的所有的大家一些正面的对音乐的一些正面的能量，比如他们的创作力，他们的齐心，他们的纯真。也有歌手之间，角逐最佳男歌手跟女歌手还蛮激烈的，真的是在台下不知道得了奖之后真的语无伦次的那种感觉。好像还在昨天。

浮克：（189）我们当时就住在白云山脚的农民房嘛，住在一起非常好玩，那段时间因为比较热闹嘛又很朝气，然后很充实，充满理想。每天每天不停写不停写。

陈梓秋：（018）那时候特乌托邦,很快乐，就大家一天到晚就想着一件事情，我们今天就想陈明，我们今天要想啊这个方芳，我们今天要想李春波，我们就只想这些事情。（019）就是一段快乐岁月。非常快乐。

李小兵：当时在广东乐坛，那我们不管大大小小每天晚上弄得很晚，就整天宵夜。每首歌每首歌说，很团结，你没发现广东乐坛当年非常非常团结，所有的这个一线的这个制作人跟歌手非常团结。

浮克：（189）这个是现在不可能再有的了。

陈梓秋：（015）我觉得在北京的（016）音乐人没有享受，我享受到了。

许建强：我留在广东，第一我也喜欢广东，第二我也有这个责任，因为也是广东给了我这么多的机会。就是也要回归回报这个养我生我的地方吧

【演播室

陈：这40年其实对于我们来说是改变我们命运的40年，因为没有改革开放，我们不可能读大学，也不可能去从事流行音乐这么一个行业，是因为这个时代催生了我们这一代人，所以我们非常感恩这么一个时代。当然我们在这个时代里面，我们做出自己的努力，也得到了相关的一些认可，那么这点我想会作为我们终生的记忆和荣誉存在我们心中的。

赵：到张老师了。

张：同样也是很感谢广东这个地方，就是从大学毕业以后，成为广州人，包括后来北漂，现在又回流，还要做广州人，这个地方呢空气也好，食物也好，人文也好，全国最好的地方是哪里？就是广州。

赵：我们对广州爱，我们爱广州，我们对广东有信心。

陈：广东欢迎你，欢迎你回家。

【下集预告

旁白：不论如何，充满喧哗、激情、泪水和遗憾的90年代，都将翻页。广东流行音乐仍然继续向前发展，随着2000年新世纪的到来，全世界的唱片工业开始面临数字音乐更大的挑战，这对处在潮流变幻中的广东乐坛，是雪上加霜，还是全新机遇？

(同期声)吴颂今：这个变化太大了，完全是两个时代。

在下一集，资深媒体人赵随意，将邀请吴颂今、赖秀薇和陈辉权一起，给我们讲述90年代末到现在，广东流行音乐的静水深流。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第七集《砥砺》**

【VCR

旁白：科技的进步让文化娱乐消费进入大众狂欢时代。我们从来没有过如此多的音乐和如此多的获取渠道。当听歌的主体由听众变为用户，当发歌的主体由公司变为个人，当需求越来越小众，当门槛越来越低，这个行业的每个相关从业人员，都面临着改变。

资深媒体人赵随意在本集邀请三位嘉宾来到演播室，一起探讨上世纪最后几年至今广东流行乐坛的风云变幻，面对已大不同的环境，他们的困惑和忧思。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。创作的广播剧连续五届荣获全国“五个一工程奖”

吴颂今，国家一级词曲作家，著名音乐制作人

代表作品：《风含情水含笑》、《茶山情哥》、《灞桥柳》、《情哥去南方》、《我的老班长》、《女孩的心思你别猜》

赖秀薇，著名音像出版人，《流淌的歌声》策划人

代表作品：《流淌的歌声》、《歌声飘扬60年》、《中国梦》、《五十六个民族五十六首歌》、《岭南飞歌》

陈辉权，青年作曲家，音乐制作人

代表作品：《羊角花又开》、《Everyday每一天》、《星光篝火俏女郎》、《爸爸的背影》、《不再说永远》

【演播室

赵：三位老师呢都是我们广东乐坛的这个重量级的人物，（T80）都是从上世纪90年代这个热闹红火的广东流行乐坛走过来，你们谈谈这个行业和现在要比的话有哪些变化？

吴：这个变化太大了，完全是两个时代。以前呢音像行业包括流行音乐行业都特别红火，尤其是80年代到90年代上半期，可以说是我们只要创作了一批歌曲，然后出版了唱片磁带，那就销量是不发愁的。但是现在这个市场呢就凋零得很厉害，基本上音像市场已经慢慢慢慢地在消亡的过程当中。

赵：赖总呢，你是我们出版行业的一个见证者，也是一个参与者，同时呢你也可以说是一个创造者。

赖：我可以说是从83年开始，83年开始从事这个音像行业，我们90年代以后，真的整个唱片业可以说90年代它是一个下坡路的，80年代是最火。

原来的景像是什么呢？  
刚刚吴老师也说了，就是说你不担忧那张唱片卖不出去，它那时候是卖方市场可以那么说。  
我们一张唱片我的起印是什么？起码都是过万的，那时候要是卡带都是10万，开印10万，后来5万，不可能说一开一开1万，不可能的。后来呢就是从卡带转到cd的时候呢，cd的就是我们都敢印1万，就是首印，敢印1万，但到最后是什么呢？2000，3000，顶多3000。现在的情况可能更加严峻。

赵：陈辉权你那会儿时期是在干什么？多大年龄？

陈：我其实九十年代初才入行。大学的时候，经常电视里面，广播里边，报纸上面看到我们整个广东乐坛的辉煌，那么多好听的歌曲，还有那么多优秀的歌手，自己非常羡慕。后来就组了一个丰收音乐合作社这样的一个乐队,大概94、95年的时候，算是中国第一支的这样唱粤语歌的原创！

当时真的是非常热闹，我记得我们去南宁拿那个中国十大金曲，在体育馆颁奖典礼的时候，我们就居然在的士上面也给司机认出来，认出来没有收我们的钱。

大概96年左右吧，开始打造这个中国力量，就是中国第一支的跳舞组合，他们是第一波了，一首《Everyday》，当时影响非常非常大，满街看的都是翻版碟。

【插《Everyday》

陈：现在整体上呢跟吴老师说的基本上是感受是一模一样。前些年我还出了两张粤语的专辑，获了一个奖。在台上我还非常感慨，说虽然现在这个时代唱片变成一个很稀罕的一个物体了，我还是喜欢，因为拿着它还是温暖，但是就从那一年之后，我就是已经是直接授权平台，没有做专辑了。这些年，我不管帮别人艺人去做，还是我自己出的音乐作品，我基本上就是按单曲。

【VCR

旁白：随着唱片销量急剧下滑，国有唱片公司出现资金衰竭，无力再像以前投入过多资金签新人，做原创。由著名音乐人担纲的音乐人工作室在90年代中期应运而生。这些工作室网罗新人，录制作品，再交由唱片公司发行与宣传。于是唱片行业的创作与发行，开始分离，这个变化深刻影响着唱片行业的发展。

当这些音乐人走到最前端面对市场时，彼时的创作环境已经和以前大不相同。

【演播室

T77

吴：其实我大概在90年代中期吧，我就发现这个音像市场呢，再像当年杨钰莹那种就是说全民都爱听，男女老少，城里乡下大人小孩都爱听一种类型的音乐的时代已经过去了。因为随着社会的发展，然后人群的分化，包括市场的多元，我就发现这个创作呢再不能妄想说一口吃个胖子，我这一首歌要让全中国人都来听，都来喜欢，我觉得已经做不到了，因为人已经跟当年不同了。

94年的时候我推出陈思思，我就觉得她只能是针对一个目标的群体，我舍去整个的大市场，针对珠江三角洲的这些打工的民工，把他们当作陈思思的听歌的对象，然后研究这些人的口味，他们的关心的题材，然后就创作了《情哥去南方》

【插《情哥去南方》

我还推出的那个军营民谣，我就发现怎么没有当兵的可以听的流行乐，所以就针对他们就打造了军营民谣这样的一个题材，就是把当兵的那些所思所想他们的真情实感用流行歌曲的形式把它写出来，而且是采用流行歌曲里面最容易朗朗上口的那个民谣的形式。

赵：民谣本身就是一个群众性的轻声低唱的那种。

吴：当时很流行的有都市民谣李春波的《小芳》，还有校园民谣《同桌的你》

赵：正好缺一个军队民谣。

吴：对，所以呢我瞄准了这样一个市场的缺口，95年推出军营民谣，这短短的一年时间，那个唱片发行量就是突破了百万，可以说，几乎全中国每一个部队当兵的人手一盒军营民谣的磁带，然后我们收到的那个听众的来信呢，是邮局用麻袋给我们送过来的，每天一麻袋一麻袋送过来。

因为发现了通过为小众市场打造这个音乐产品取得了成功，就我现在策划任何一个节目我都不会说唉呀我要卖全国的所有听众，我只针对一部分

【插《我的老班长》，《军中绿花》

【VCR

吴颂今通过寻找市场空白满足更细分的群体来应对这个多变的音乐环境，但不论是新民歌还是军营民谣，从制作到发行仍然走的是传统的唱片工业运作模式。

而20世纪初涌现出的一批席卷全国的网络歌曲，则颠覆了这一切，那时候年轻的陈辉权，也参与了这一热潮，他成长于广东流行音乐最辉煌的90年代，却成熟于新旧秩序交替的新千年，那一切给他的冲击是巨大的。

【演播室

陈：我们做所有的音乐，其实包括创作与制作的人都是在不断地追求高新尖的技术。好了，到了2000年之后，开始新兴的这个网络歌曲，就当时那个概念叫网络歌曲，网络歌曲就是等于说打破了一切的门槛。

赵：你其中也有几首网络歌曲。

陈：是这样的，当年我几个兄弟做了一个录音室，叫做丰收音乐工作室，就是录音。其实当时就是很多这些网络歌曲的，但是我们担任的制作，比如说录音和后期，因为有我们在把控，这是还是比较高质高量，但是因为当时网上是非常多，可能大家都知道，一个是题材内容，一个是它的编配手法，一个是思想性，一个是演唱，我估计让整个唱片工业倒退20年。当时其实我是真的是包括大部分的音乐人，整个其实有点傻了眼，都不知道怎么办，为什么我们苦苦追求不是一直往前跑，你怎么把那个后面的东西往前一扔，这就是老百姓要听这种？

赵：我们可能站在的都是学过音乐专业的角度，和我们是一个专业出版人的角度，去看这个时期的互联网歌曲，可能认为他是个小儿科。

但是它为什么有市场？为什么它在互联网得到了那么多年轻人的喜欢？它是一个文化现象，我们忽略了一点，就是互联网的文化属性它和我们的主流文化属性是有差异的，它这里边的可能亚文化现象，比如说泛娱乐的精神，体现得就比我们正规的出版公司这时候就要大了。

你也出产了一批，你到底爱过谁，求佛。其实你也是在亚文化和泛娱乐中行走过的人。

【插《秋天不回来》、《你到底爱谁》，《求佛》，《不要再来伤害我》，《谁说你的眼泪我无所谓》等网络歌曲的片断

【VCR

旁白：《秋天不回来》、《你到底爱谁》、《求佛》、《不要再来伤害我》、《谁说你的眼泪我无所谓》，这些在2005年横扫中国的歌曲，都是在陈辉权的丰收工作室录制完成。那个时候，人们把这些主要靠互联网传播，以彩铃下载为主要营利模式的歌曲称作网络歌曲。正是通过这些歌曲，这个行业第一次领略到新兴技术下网络传播的巨大威力。

2004年初，一首《2002年的第一场雪》在从不下雪的广州创造了一场营销史上的奇迹，当年发售270万张。同样在这一年夏天，《老鼠爱大米》横空出世，借助网络的热潮，仅在当年搜索率就突破1亿大关。在这之前，没有人知道演唱者刀郎和杨臣刚是谁。它的火爆开辟了一个全新的歌曲制作、传播时代。

【外采

伍福生：（001）2004年的10月份正式录唱片，然后到上中央台呢是大概是1月、2月的时候，前后不到三个月，这在这个广东流行音乐史上面呢可以算是一个旗帜，在那个中国流行音乐史上面呢也可以说是一个神话。因为有十年呢广东歌手  
1994年之后呢就没有再上中央台的春节晚会

【VCR

旁白：从2004到2006短短几年间，《两只蝴蝶》、《猪之歌》、《丁香花》、《香水有毒》、《秋天不回来》、《你到底爱谁》一大批传遍全国的网络歌曲纷纷涌现。但很少有人知道，这其中90%的歌曲都出自广东。它们让广东乐坛再次站到了流行的潮头浪尖。

【外采

伍福生：（001）北京方面呢有些音乐人就提出一个问题了，就认为很低俗的一个歌曲，干嘛把这么一个美好的爱情比喻为那个老鼠，还要爱大米了，就当时也开了研讨会去讨论这个事情，然后呢咱们广东这边的流行歌坛啦流行音乐协会呢也做出了反应，也开了研讨会，肯定了这个作用。

首先是那个三个月时间上了中央台，真正登上了那个高雅的殿堂。

从中央的媒体肯定它这个网络歌曲的作用，这个网络歌曲呢就改变了整个中国流行音乐的格局的一个传播方式

【VCR

旁白：这批网络歌曲，借助技术传播的力量，那几年在全国创造了一个又一个的奇迹，给传统唱片工业从业人员带来了巨大的冲击，也引发这个行业的深刻变革。到今天，我们已不再定义一首歌是不是网络歌曲，网络歌曲，也成为历史名词。

但是，这个变革带来的影响远不仅仅是歌曲的传播方式从线下转移到线上，歌曲的创作主体，生产数量，宣推方式，制作门槛，早已和过去大相径庭。

【外采

李广平：（989）现在唱片业已经没有了，现在是一个互联网经济的时代。歌曲的制作平台啊制作的这个门槛很低，现在很多年轻人在家里面做一首歌，他就可以放到网上去了，可以说没有门槛。但是一首歌要出来又太难太难了。你放眼这十年，能够红的歌曲很少，但是歌曲的数量没有减少，反而是大幅度地在增加。

【演播室

吴：我现在挺着急的，因为我觉得呢，现在呢这个有些好歌出不来，整个的歌坛啊现在呢有点混乱。

以前呢我们的音乐的出版，咱们出版社是有三审制的对吧？首先是编辑从来稿里面挑出最好的作品，然后再经过编辑部主任审批报到总编那里去批下来了，然后才给你立项，这张唱片准备要做了，然后拨给你经费，你才能把这个歌从录音演唱合成到最后包装推出市场。他唱片里面的每一首歌都是经过了层层筛选把关的，但是现在网络时代呢，变成了谁都可以把自己随便做的一个歌放到网上去。就原来是很高的门槛，现在没有门槛了。

你想想一天有这么多的歌上去，而且这些歌都是没有经过任何的筛选审查，我们一首歌还是绞尽脑汁把头发都想白了，然后费了很多精力花了很多钱精雕细刻，最后把一首歌放出来了，放到网上，瞬间就被那些成千上万的歌就给淹没了

赵：给盖住了！

吴：以前呢我只要买个唱片，比方我认准了是太平洋的，或者中唱的，那我买回来这张唱片是不会差的，但是你现在到网上去听歌，你点开，天哪，几百上千首上万首的歌，你不知道该听哪一首。

陈：他还可以，他基本上还有很多他是还主动花钱去买上头条

赵：买流量！

吴：最近有一个新闻，我刚才前两天看到就是某某中国的一个小鲜肉，都不会唱歌的，据说他的歌呢到了美国的一个歌曲排行榜里面排名第一。

那么是怎么造成的？是他的那些粉丝就是完全就是花钱去做的假的。水军刷的那个榜，刷流量这个已经在全世界在美国造成了很恶劣的影响，所以在这种情况之下，我现在觉得特别发愁，就是好音乐出不来，乱七八糟的音乐呢就是没有门槛的蜂拥而出，我觉得这个现象可能要改变。

陈：到当今你是知道了这个趋势是阻挡不了的，而且当时的网络歌曲，唱片公司都没把互联网瞧在眼里，但是到了现如今其实除了发烧碟，所有都是网络歌曲。

现在还有抖音什么的，那个才是真正的给他们玩的平台

【插一些抖音作品，如海草，学猫叫，卡路里，我们不一样

赵：你说到了一个关键点，就是我们过去是做音乐把它作为一个欣赏或者做一个平台做渠道，现在有个新的认知，要把音乐做成一种工具。

音乐做成工具就颠覆了我们所有，就是你做一个音乐的玩意儿，是谁可以在这个模型上做任何的东西。你希望什么你就往上填，你往上画。就是你不懂音乐也能成为一个音乐人，就把当音乐当做自媒体去看待的话，我们心态就觉得正常了，哦它这个互联网特质它就是这样，就是无门槛，就是把音乐普及化。

【VCR

旁白：在大浪淘沙的数字时代，音乐人为如何让自己的音乐从网上歌曲的汪洋大海中突围而苦苦思索。而一些老牌国营唱片公司，如太平洋，却干脆选择了另外一条路，他们专注线下市场，利用自己多年积累的海量版权，走上了重新演绎翻唱精品发烧碟之路。

赖：我来太平洋的时候是99年，当时太平洋的整个制作团队，可以说在唱片界大家是公认的是非常强的。

流行歌曲这一块呢我们一直也是在努力在做，但是整个唱片，就是国有唱片，包装歌星啊歌手这一块，包括原创的流行歌曲这一块，它是一个短板，是我们国有企业的唱片公司的一个短板。

所以我们怎么利用我们的优势在这一块，我们怎么样去重新启航？我们必须要做一个战略的调整。

我们就开始着重在做发烧唱片。我就策划这个《流淌的歌声》。

当时大家可能记忆犹新的是，那时候黑鸭子，天音老唱片，还有八只眼睛，八只眼它是男声的，黑鸭子是女声的，天音老唱片它也是女声的。那时候他们这些唱片都卖得挺火，当时有一种很朦胧的一种想法，为什么不能把他们这些优点的东西集中在我们就再出一套，就是有美声，通俗、民歌融在一张碟里面。

大家觉得这个点子挺好，马上选人，选声音。选择最好的声音。主唱是常安。男声的声音，我们要一个美声的，学美声的中音吴哲铭。还有一个呢就是合声。我们公认和声最好的首席和声就是钟惠嫦。

【插《流淌的歌声》一些歌曲

【演播室

赖：第一次录这两张专辑，第一第二张，我们上千首歌在那里挑选。我们当时的选歌还有一个环节，就是去街头巷尾就发给你们，喜欢听什么歌，你们给我寄过来。还有去唱片那些店，像韩（乘光）老师在那个唱片店他可以呆几个小时，看人家喜欢什么，看他们买什么，就是这个市场调研做得很深很深。

录音我们也是很讲究。当时吴哲铭他是唱美声的，已经录了15首了。韩老师就给我打电话，你过来听一下。我一听，唉呀不是原来我们想象要的声音。

当时吴哲铭他说我不会唱的。因为他是美声，进了棚他觉得不会唱歌了。又慢慢磨合慢慢磨合，真是打磨了很久，他们也找到感觉了，找到感觉就往这个靠，大家声音都往这方面靠。完后出来，唉呀，效果真的是觉得特别的舒服，特别的不一样，我们都把天音老唱片，把那个八只眼的，我们对比，我们觉得OK了。

完了以后呢就是宣传，当时没有做任何宣传。我们每张专辑只要求他们的那个发行人员，每个点我们配一套CD光碟，没有任何包装的，你一定要给我放。你不给我放我就不给你。当时是这样子。哇，满大街小巷那时候就放我们的《流淌的歌声》。那时候很多人骑摩托车啊，骑单车啊往那边过，觉得怎么那么好听，耳目一新，马上就说进去问这个什么碟。

陈：很妙的推广方法。

赖：所以呢流淌的歌声出来以后呢，我觉得确实在整个音像界吧也是掀起了一个小高潮，然后我们还没到第二套第三第四辑出来，跟着很快就有翻版。

我记得是315，2002年我们跟电视台，当时也是南方台，就是一起315，我们去打假。我记得省稽查大队的那个队长叫杨锦燕，他给我打电话过年了，他说赖总你快点过来看一下，在西场那边那个老鼠仓，一打开，那个大仓库全是《流淌的歌声》

吴：哦盗版

赖：全是盗版，真的是铺天盖地。就是这样子。大家记得哈就是说我们都是曾经做唱片的，如果是没盗版的，说明不好卖，说明没人喜欢，还希望它有盗版。但问题盗版到了太多了，就使得我们的整个正版受影响非常非常之大，

赵：CD唱片出来以后，它已经是一个数字记载了，它可以成批盗版，就是他买你一张碟，他可以做出母蝶，一压制几千张几万张地去做，声音差距不大，所以说那个时期的盗版呢是比较猖獗的。

再一个呢，赖总表达的一个意思，唱片业到了一个不是为大众服务，我是为一个小众，小众到什么呢，就是喜欢发烧碟具有发烧设备的这一批人。我们从理论上说叫做长尾经济。就是你抓住长尾经济以后呢，你的销量群反倒是稳定的，你想越打大众越没有市场

【VCR

旁白：除了推出一系列精品发烧大碟，太平洋在精品高质路线上走得更远，2017年，太平洋影音公司密纹唱片制造分公司正式投产。

【黑胶唱片空镜

【外采

刘钦隆：（440）太平洋为什么要投资这个生产线呢？我们是从这个市场啊和全球的这个黑胶市场的一个复苏，再结合我们国内的一个大家对这个黑胶唱片的一种情怀，一种追求，我们看好它的一个市场前景，所以我们是在2015年啊开始筹划

范华格：（448）现在确实对黑胶的音质已经不是早期那种简单的概念。所以大家我们经常会遇到什么？你的低音好像不够，你的高音好像欠缺等等，这些都是新对黑胶的一种新的要求。对我们在整个的这样的一个黑胶的一个制作过程的话，这也是一个挑战。

黑胶别看它是一个传统的一个载体，它在不同的年代有一个飞跃，我们对他的一些要求是永远是无止境。

【演播室

T81

赵：我觉得互联网就现在回顾几十年走过来呢，它有几个特点。

一个呢是我们过去由我们出版公司带的是具有高大上的这种形象，到了互联网变为了短平快。

第二个呢由过去做专辑，变为了现在的打单曲。做一个专辑的话有时候要做的时间半年一年，但是打一个单曲呢也可能就三天两天

还有一个变化就是我们过去呢，通过出版社是有门槛是有标准的，这个互联网现在也改变了。就是门槛越来越低，它不是单一的音乐现象，而是一个互联网现象。所以说咱们也不要担心，我们是过来的人，太平洋或者是各个音像公司看起来很难。但你现在还做，做的还是你的风格，保留你的标准。

毕竟一个国家和一个民族对审美是要有一个追求的方向，无论是主流出版单位或者是互联网单位，我们对文明的美好追求是一致的，认为好的大家都会认为好。

同时我们真正的音乐人呢也得降下自己的身份，把自己的写作技巧能不能和互联网的年轻人再接近一点，用最朴实的语言，最简便的手法呈现出我们的作品，弥补这一块的混乱现象。我们现在说的发展理念就是创新协调绿色，一定是要健康的发展。

下集预告：

旁白：这个时代，对于歌手来说是最好的时代还是最坏的时代？

李海鹰:（1235） 我要告诉年轻的朋友们，你们现在太好了环境。

旁白：巨星，是否真的已成为传说？

吴颂今：（T81）一个歌手，你出来以后，你要想让全民关注，不可能。这个时代已经过去了

旁白：从未来偶像到明日之子，在流行音乐这座爱乐之城，仍然是年轻人最佳的造梦之地吗？在下一集，赵随意将继续和三位嘉宾探讨在现在这个时代，歌手和音乐人的现状和未来。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第八集《繁星》**

**2019-04-17修改**

【VCR

【插《小奶狗和大狼狗》MV

旁白：2018年，这首歌成为抖音热门，点击迅速破亿。这意味着，至少有一亿人次听过这首歌，而它的创造者，是个来自广东的名叫YJ的少年。已经在网络上产生几首点击破亿的爆款流行歌曲的他，当时只有17岁。

当互联网让歌曲创作、发布变得随时随地，当明星下沉，草根和明星的界限越来越模糊，有人说，我们终于迎来了一个没有巨星的时代。

在这一集，资深媒体人赵随意将继续和三位嘉宾一起，探讨这个时代对于新人成长的利弊得失，难易相成。

赵随意，资深媒体人，高级编辑，南方财经全媒体集团总编辑，广东广播电视台副总编。创作的广播剧连续五届荣获全国“五个一工程奖”

吴颂今，国家一级词曲作家，著名音乐制作人

代表作品：《风含情水含笑》、《茶山情哥》、《灞桥柳》、《情哥去南方》、《我的老班长》、《女孩的心思你别猜》

赖秀薇，著名音像出版人，《流淌的歌声》策划人

代表作品：《流淌的歌声》、《歌声飘扬60年》、《中国梦》、《五十六个民族五十六首歌》、《岭南飞歌》

陈辉权，青年作曲家，音乐制作人

代表作品：《羊角花又开》、《Everyday每一天》、《星光篝火俏女郎》、《爸爸的背影》、《不再说永远》

【演播室

吴：我觉得这个时代呢，的确是从巨星时代已经进入到了一个繁星时代。你看香港以前有所谓的四大天王，现在呢就没有新的四大天王了

赵：很难产生

吴：很难产生。一些像当年的杨钰莹啊毛宁啊还有李春波呀还有韦唯啊，这些著名的歌唱演员，今天来看他们都是巨星，因为他们的知名度是全中国的人都家喻户晓的，但是今天的歌手呢好陌生，我有时候看到一个什么颁奖典礼，那些名字我都是陌生的，另外还有几个名气特别大的呢，每天在地铁里到处看到他的那个脸，可是他唱过什么歌，我还真是想不出来。

就是这个时代呢真的是真正的好的家喻户晓的明星，歌唱明星，真的是几乎越来越稀少了。这个原因呢我觉得是这样，首先一个呢就是现在的整个的社会越来越多元化，人们的注意力、关心的东西也越来越多种多样，前30年，可以说全中国人民都在听磁带，都在听cd，但是今天呢有多少人还在关注歌坛？

那个年代呢所有的媒体报纸都在介绍这个歌手，然后呢电台也在播这个歌手，电视台呢也在做她的各种综艺节目，就是全国的观众都在集中地在欣赏这几个巨星，但是今天呢已经没有了。很多人都长期都不买唱片，也不去听歌。那么你一个歌手，你出来以后，你要想让全民关注，不可能。这个时代已经过去了。

赵：巨星时代已去，繁星时代已来。

吴：对，新的出来得太多了。你说杨钰莹那个时代，杨钰莹出来以后起码要两三年都还没有能够跟她抗衡的人出来，但是现在呢都是批量制造，它都互相抵消了，再加上那个全民听歌的时代已经不存在了。所以我觉得这个时代巨星的形成那也就是难上之难，那只能是进入一个繁星时代。

赵：但是还在发光。

赖：我的感觉哈这个时代在发展，这个是必然趋势。因为你原来就那么几个人，所有的媒体都关注这些人，然后老百姓就集中也是听这些人，他自然就形成了巨星。然后现在呢，进入这个信息时代那来源海量的那个信息量，所以他不会是关注就是注重那几个人而已，他关注的东西更多了

陈：这是整个全球的趋势，不单单是中国是这样子。欧美的也是，现在已经不像以前是迈克杰克逊这种去到哪里都全都都能晕倒一批，现在不可能再有这样子的。我觉得现在一种繁星，它可能有两个特点，一个就是时间，就是时效性，像现在网红，可能有唱歌的，要不他跳舞的，要不他说啊说段子很厉害的。在这段时间里面特别火，可能也能赚钱。

然后一种就是空间性的，就是区域性的。他就等于说去服务某个区域，就等于我们广州，专门有唱粤语歌唱得很好的，他听的人就是我们这里的是吧？  
我觉得就是无非就是时间空间，当然他如果他有才那个才华够好，能够坚持走下去，这个星星它可以散得久一点，而且可能越发越亮。但也很难变成以前那种巨星。这种就是没办法，就像我们现在买产品都是一样，以前买一样东西就认就那么一个一两个牌子，现在眼花缭乱。是吧？所以这也是势在必然。

但是我作为我个人，其实我挺怀念有巨星的年代。我觉得就是我自己认为吧就科技或者互联网走得太快，我不知道将来会怎么样，其实我作为我个人

赵：你有担忧

陈：我有这个忧虑。所以人类会发展成怎么样子的，我还是有这个忧虑的。

【外采

麦子杰：基数多了那当然会难。因为巨星之成其巨星就是不多。所谓巨星，就是你的专业的程度，还有你的个人的修为品行，还有你的风格，是独一无二的，而且是深厚无可取代的。当然现在繁星也有很多。繁星越多不是越好吗？我们可以见到满天星光比几颗星在闪不是更加多色彩吗？如果喜欢唱歌的人越多越好，那不是更好？这个生活每个人都可以歌唱，而且让人听到。还要感谢这个网络。

【VCR

旁白：互联网诞生至今就是一个不断将能量沉淀至个人的过程，技术的福祉让每个人都可以搭建属于自己的宫廷。

有人说这是一个最好的时代，因为有那么多草根可以一夜成名，也有人说这是一个不那么好的时代，因为转眼间他们就会从热搜热点中消失被另一拨人取代。身处其中的歌者和音乐人，他们又如何看待当下这个时代？

【外采

冯博：（522）我觉得最有趣的是现在这个时代

梁山山：我觉得现在的现状，机会会更加多。

何乾梁：（512）你可以说它简单，也可以说它很难。

王琪飞：（509）你说你的歌在这么多竞争的情况下，你能不能让大家听到，这是一个很难的事情，那说简单呢，

郑健鹏：（382）我觉得现在的人更容易成功。你自己只要家里面有个唛，然后你可能录音发上去，有可能你就会成为歌手。

王琪飞：（509）很微小的机会你可能会突然间红了。就像广东雨神。

郑健鹏：（382）但是它的竞争非常的大。任何一个人，任何一个可能他昨天还在餐厅里面端盘子的人，他都可能是让你明天没有饭吃。

冯博：（522）所以，我更喜欢现在这个时代。因为它更具有挑战性。

【VCR

旁白：每一代人有每一代人的挑战，但是我们也相信，总有一些共通的东西，是所有热爱音乐的人，所必须具备的。而我们的前辈们，也用自己一生的经验和智慧，为我们的年轻歌手，给出他们的建议。

【外采

陈丹虹：（351）当年我们用吉他长头发喇叭裤挑战我们长辈为我们定下的规矩，现在我很坦然接受年轻人用他们最擅长的，而我们又不是很懂的挑战我们，这是应该的，要不然社会怎么进步，音乐怎么发展

观辰：（370）因为我其实是一个从来都不敢参加比赛的人。对，因为我其实都挺怕输或者是怎样的，也觉得不用拿什么去证明自己，然后有一个前辈，他和我说唉有这样的一个比赛，你不如去参加一下，什么名次都不重要，就是参加一下。

李广平：歌曲它只有被歌手演唱，录成唱片录成盒带发行了，它才会拥有自己的生命力。所以我现在对年轻的创作人的一个最大的忠告就是不要把那个谱子放在这个抽屉里面，一定要让他到市场上去曝光，让更多人听到你才会知道这首歌到底受不受欢迎！

郑健鹏：（382）现在有才华的人基本上是藏不住的。你真的有才华，然后你愿意去展示的话，基本上都会被人家看到的。但是它的竞争非常的大。以前我们只跟就是我们熟悉的业态内的竞争对手去去大家去比拼，那现在完全不一样

何乾梁：（512）现在呢自媒体很发达，每个人都可能会成为一个明星，特别难的就是要成为一个在这个领域特别特别好的话，必须要有很多的点子，或者一些创新的一些方式才可以。

许建强：创作是一个考验一个音乐人的坚持的一种耐性，你坚持不了，很多人就半途而废了。

汪晨蕊：（359）难忘的事，就是刚入行的时候可能有点不太适应吧，然后就比较迷茫。就是我觉得我自己不知道应该往往哪走，是继续当一个就是往职业歌手方面走，还是回来继续当我的就是跟朋友一起。然后我们一起在一个圈子里面一个小圈子里面开心的哭。

钟明秋：（363）作为一位新人来说，我觉得应该做到的是不断地演出，不断地去勤奋地写歌，不断地去做一些有自己特点的歌。不断努力地做，就OK了。

李广平：我是特别希望广东的年轻人，30岁以下的年轻人，一定要超越我们，一定要拿作品说话。能够创造出啊超越我们的作品。这一点非常重要，只要你的歌曲被全国人民接受了传唱了，那么你的歌曲就会超越你的生命，超越你这个名字，在历史上真正的流传下去。

【演播室

赵：我们到了2000年以后，这个巨星的时代呢，就好像是离我们越来越远

这个事情要去看的话，我倒觉得也是一种社会的进步，由于我们的丰富，就是物产的丰富，精神产品的丰富，使我们的选择更多了，集中要选一个巨星的可能性就变小。但在发展的角度看，这也是否定之否定的一个上升。终究在这个洗礼中也可能再出现一个新型的巨星时代，希望它离我们不远。

【VCR

旁白：凭借强大的互联网，这些年轻人比前辈们能更轻易地把自己的作品和歌声流传，但是，仅仅依靠高度圈层化的网络平台，这些歌手仍然面临着“出圈”这一条漫长的路。缺少大众媒体的扶持，大多数公众对他们的名字仍感陌生。

【回放

吴颂今：那些名字我都是陌生的，没有几个我知道的名字。

许建强：（305）有些歌手我们一跨出广东几乎不认，那在全国来说还要努力。

【VCR

旁白：仅仅依靠这些新人自身的行动去改变这个现状，是远远不够的。广东媒体曾在80、90年代为广东流行音乐的崛起做出不可磨灭的贡献，但在新世纪之后，媒体对流行音乐的关注日渐减弱。而在我们采访的众多音乐人中，他们提到的最多的一个词，就是平台。

【外采

马小南：（455）咱们广东在这方面，我认为这十几年来呢是从管理者到业内的一些媒体，整个热度呢是应该说降低了很多很多

陈丹虹：（345）我觉得应该是缺一个平台。

有没有一个节目，可以常态化的，做的不好不重要，你成为常态呢就留住了观众，留住了歌唱者和作曲的人。（351）给他上台的机会，不一定要很精致。上了就有故事，上了就有传说，就有八卦。满足他们的表演的欲望，表演的那种专业的需求，还有他们的一些收入。有缺陷没问题，但是你要做出来，传播出来，年轻人就感觉是有信心了。

李广平：一个文化大省,体现在流行音乐创作方面，第一是有一个非常优秀的创作群体。第二个呢是有一批非常优秀的原创歌手。第三点就是有非常好的推歌的平台，有非常高的这个文化辐射力的这个传媒，这三者它就可以构成一个辉煌的歌坛。我是觉得从2000年以后吧，广东啊没有一个很强势的媒体，在这个选秀大潮里面，我觉得我们似乎有点落后了。

许建强：我们一定要自己去检讨自己。我们媒体我们创作人制作人还有我们的公司，大家应该需要检讨了。比方很优秀的东山少爷，不是很多人知道。这不是一个歌手能力的问题。

东山少爷：我觉得是任重道远，在现在目前广东乐坛还没有恢复到以前辉煌年代的时候，我们每一个音乐人，都要做好自己本分的事情。

许建强：起码要做事情要接地气地去做，麦王争霸、粤语好声音，现在还有一个我的好朋友李伟华他们那个国乐大典是吧，也是卫视去做的，我觉得这都是非常好的。

【插粤语好声音，麦王争霸一些画面

【VCR

旁白：如果说良好的平台是流行音乐发展的土壤，那版权保护则是为这个行业的创造力，保驾护航的卫士。

【外采

李海鹰：音乐著作权，音乐版权对于创作来说是至关重要的，就是说如果没有这个的话，年轻的音乐人是出不来的。

陈小奇：就关于这个版税的问题，其实全世界的音乐都是靠版税生存的，只有咱们中国不是。到现在是有，不能说它没有，但可怜到飞起，几乎可以忽略不计的地步。

李海鹰：现在的流行音乐的创作环境比以前好了很多。

当时我们搞创作没有钱，当时我1987年在太平洋出了一个创作专辑，叫做《四巨星》，当时15块1首，就这样，当时也就是这样的环境。

我们的政府部门在这个方面已经做得非常好，然后各职能部门呢也尽了很大的力度。所以到了今天，在那个互联网时代，版权已经跟过去不是同日而语了。所以我要告诉年轻的朋友们，我已经跟我的学生们都讲，你们现在太好了环境。

【VCR

旁白：如今，人们已习惯使用互联网音乐平台收听音乐，但多数人并不习惯为之付费，究其原因，正是长期以来相关监管的缺失，互联网和新媒体几乎是完全免费地使用音乐，也免费地给它的用户。互联网音乐平台凭借技术的力量和免费的优势抢夺了传统音像公司的用户，却没有给这些版权拥有者相应报酬，这对拥有最多音乐版权的传统音像出版公司是致命的打击。

【外采

刘钦隆：（356）可以说在全国国有的出版社里面，我们是第一个发起这个维权行动的，但这种维权我觉得非常成功。过去我们去跟他谈的时候，就是很不对等。你谈归谈，他继续在盗用你的就是我们没有授权的这个作品。那么通过一个维权行动以后呢，只有我们达成了一个起码跟一个中国最大的一个网络平台，我们达成了一个合作协合作。那么这个版权的它的价值就体现出来。

（357）我们其实谈这个事，是一个非常艰难的一个过程

（358）我们这个国有出版社里面是反响非常大的，过去可能是一些出版社可能对一首歌，或者一版节目会提起一些维权。像我全面提起维权的，而且对各大平台同时发起维权的啊这个在北京很多人说我是个疯子，但是我觉得疯了一年以后，成果出来，

（357）我们大概有4万首，有4万首拥有版权的，这个已经在这个腾讯旗下的三个平台的运营。

【VCR

旁白：除了平台和版权，这个舞台最重要的主角——音乐创作人的培养，尤为重要。上世纪90年代末，大批极富才华的音乐人出走广东，使广东乐坛出现低迷，要重现辉煌，首先是人才的重建。

【外采

白玲：我们经常口头在讲，说要这个重振广东流行音乐原创音乐的辉煌。我觉得重振流行音乐创作的辉煌，第一位的就是人才。

【VCR

旁白：2017年11月，广东音乐人的摇篮——星海音乐学院，宣布成立流行音乐学院，著名作曲家、指挥家李海鹰任首任院长。

【外采

李海鹰：未来的音乐创作者，一定是年轻人，而且未来音乐的受众也是年轻人，我们如果能把他们发掘起来，那我觉得这个是应该是我的责任。简单一句话就是说要所有的人学会创作，学生进到星海音乐学院来，这是大学啊一定要学会创作，要作词作曲，编曲，演唱舞蹈，还得演奏。

【VCR

旁白：2018年11月，在流行音乐学院成立一周年的时候，学校举办了一场学生作品展示音乐会。

【外采

李海鹰：当天到场的媒体朋友以及各行各业的朋友呢都非常惊讶。说句实话，我都很惊讶，就是这些年轻人的创造力。

许建强：有些年轻人他现在创作已经很厉害了。我的班有七八十人，有些让我很感动的，他们连谱都不会写。不要以为他们是星海音乐学院，他们简谱不会翻译，我说你们这样不行，但是他们写出来的旋律让我挺震撼的，还有很旋律感，很新潮的感觉。那就是希望。

白玲：他们流行音乐学院成立一周年的一个创作展演，让我很惊讶。他们这一批学生啊创作的作品非常好。还有一个，他们是集音乐创作、歌词创作、演唱、编曲于一身的，还有制作。

我在星海音乐学院的流行学院看到一批未来的广东流行音乐的创作人才，而且是复合型的人才。

李海鹰：广东在音乐最繁荣的80年代、90年代上半叶的音乐创作人估计呢也就是一两百人。那我们现在星海流行学院有300多人，我要把他们全部培养出来，如果说我们这个做好了，一定会是那个未来的一个希望。

【VCR

旁白：40年前，广东抓住历史机遇成为改革开放的前沿窗口，广东流行音乐由此破土萌发，扬帆启航，40年后，历史机遇再次降临广东，粤港澳大湾区建设被纳入国家战略，广东流行音乐再出发也被纳入到更大更高的平台。

2018年9月，粤港澳大湾区音乐艺术联盟在广州成立。该联盟旨在构筑粤港澳大湾区音乐艺术交流合作平台，携手三地的音乐人、音乐产业机构激发原创活力，集思广益共创未来。

【外采

李海鹰：粤港澳大湾区它有的最好的条件，一个是经济，一个是宽容的文化，宽容的态度。广东流行音乐为什么发展起来，跟广东这个文化的包容度有很大的关系，流行文化的发展需要宽容的社会环境。

华语地区最繁荣的，最繁荣的那个唱片产业在香港，内地最繁荣是广州，那么这个再联手起来，我觉得一定有希望。

【演播室

白玲：其实香港、广东、澳门这都是同饮一江水，同说一种方言，所以这个大湾区的音乐联盟它就是搭建这么一个平台，紧密合作，来共同推动就是我们中国的原创流行音乐。

赵：这个联盟呢，我觉得也是站在一个国家战略的一个机遇这个口上，因为我们粤港澳这一块的文化母体相同，我们的文化的来源、血液是一致，这种气息也是共同的。

我们说是一个经济湾区，但是经济湾区的基础是要有文化去支撑，白书记，你们和李海鹰、小奇他们做的这一个事情，在我们文化这个层面上是一个创举性的，也是开启了一个新的征程。

【VCR

【插星海学生创作营的画面

旁白：对于当前的音乐环境，有人乐观，有人谨慎，但不管观点如何，我们在他们身上都看到了同样的坚守，和对广东流行音乐深沉的爱。

【演播室

赵：颂今老师，你这个从87年来到广州一直没有离开，没有离开的原因是？

吴：没有离开广州呢是对广州非常有感情，我从1966年开始发表第一首作品，到今年整整是52年。那么其实在我的所有的作品里面，那些被老百姓喜闻乐见的歌曲80%以上是诞生在广州。

曾经也动过念头，迁到北京去，02年的时候我也在北京买了房子，但是后来呢经过了一段时间的认真思考以后，觉得还是待在广州好。

它的这个整个的这个唱片行业从录音到演员到编曲到这个技术方方面面，广东始终是在全国是走在前面的。还有一个呢就是广州这么多年来，其实也是有一个很好的氛围，广东的音乐人之间的互相的沟通交流配合，也有一种荣誉感和自豪感。

我在北京呢或者在外地呢人家都是说颂今是广东音乐人，虽然我不是广东人，哈我是江西老表，大家还是说我是广东音乐人，所以我觉得既然我是广东音乐人，当然应该在广东老老实实待着。

赵：就和现在我们毕晓世啊这个李海鹰啊也在北京工作，但是人家见到他们两个人，你们俩是广东人，不认为他俩是北京市的。

吴：为什么是广东音乐人呢,是因为他们的最主要的成果,他们的最辉煌的那一段都是在广州，是在广州写出来那些脍炙人口的歌曲，对我来说其实也是一样的，  
所以我觉得我不会离开广东了，

赵：永远是广东音乐人

吴：是广东的。

陈：我差一点也像颂今老师这样子，我是09年啊差一点也去北京了，我已经在那准备租房子了。

其实北京乐坛的兴旺，我觉得广东音乐人可能占了1/3，我这一辈包括很多音乐院校毕业直接就去北京啊干这行的其实很不少，然后我当时是综合考虑，一个是个人因素是吧，家庭，我个人，然后年纪

赵：这的生活习惯不错，

陈：这个是最最重要的点子，因为广州我觉得可能自古以来就是一个在中国是一个生活条件最好啊的城市之一，我不敢说是唯一，就是你在这里感觉一切好像很

吴：很方便

陈：很方便很平等，那吃的更不用说了，人生是你不能说工作是唯一是吧？不可能是唯一的，这个人生我要丰富我得平衡，所以我就选择综合考虑，我还是选择这

赵：这里面和吴老师说的一个说广东流行音乐一个氛围气场，大家的那种团结共识的东西可能是全国各地也是无法比拟。

陈：是，大家很融洽。所以我就说，既然我不打算离开这个城市，我就立下决心，一定要干我们有自己这里的特点，因为广东这岭南这片热土，你传统的音乐其实极其丰富，在里面汲取营养，我觉得一生都受用不了那么多

赵：赖总

赖：我也是很庆幸自己生在这个时代长在广东，然后呢就是把自己的最美好的青春献给了这个事业，从83年干到现在退休，所以很感恩。哪怕是为人家做嫁衣裳，我都觉得很幸福，真的是很开心。

【VCR

旁白：有人说，广东现在没有乐坛。但是我们看到的是，有将自己一辈子青春奉献在这，年过花甲仍然在创作一线笔耕不辍勤勤勉勉的前辈。

【吴颂今在颁奖典礼上的发言。

旁白：有一直坚守这里，为广东流行乐坛摇旗呐喊冲锋在前的斗士。

陈小奇：因为广东音乐人是个群体，这个烙印你是没办法消除掉的。这个群体在全国是独一无二的。

旁白：有在广东乐坛低落之时从外地来到这并在这扎根成长的新广东音乐人

王厚明：广东流行音乐40年，前二十年我在江西，后二十年我在广州。广东流行音乐是我梦想的摇篮，是一直想去到那个地方去发展。

旁白：有在歌唱大赛里啼声初试绽放光芒的年轻歌手

麦王争霸三位歌手：广东流行音乐，有我们！

旁白：有带着更广阔视野更强大能量重回广东乐坛的归来者

李海鹰：广东人爱美食，广东人更爱音乐，我们过去有非常煌煌的音乐历史，在这片丰润的土地上，一定会再次有音乐繁荣的高潮出现。

旁白：他们构成了广东积极繁荣的乐坛。

他们用自己的行动证明，尽管这个时代并不完美，但永远值得我们去奋斗！

【下集预告：

旁白：一首歌来到我们身边，要经历作词，作曲，歌手，乐队，配器，录音等各个环节，才能变成美妙的歌曲。而其中大多数岗位的从业者，并不为人所知。但正是这些幕后英雄，奏响了广东流行乐坛的畅想曲。

在下一集，资深媒体人赵随意将邀请著名录音师和配乐编曲，一起讲述音乐制作背后的故事。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第九集《幕后》**

**2019-04-21修改**

【VCR

旁白：一首歌来到我们身边，要经历作词，作曲，歌手，乐队，配器，录音等各个环节，才能变成美妙的歌曲。但大众熟知的可能只有歌手，少数资深发烧友会知道它的词曲作者，至于其他环节的从业者，就只能做无名英雄，甘当绿叶了。

【外采

陈珞：（247）我是做录音的。记录音频就是录音。记录音频的工程师就是录音师。

钟惠嫦：（435）合音，就是平和之音，协和之音，就是音乐上的一种协调作用。我呢在乐队拉中提琴是绿叶唱和音也是绿叶。做了一辈子的绿叶。我蛮喜欢这个绿叶。

旁白：“冰山在海里移动很是庄严宏伟，这是因为它只有八分之一露在水面上”。水面下看不到的八分之七，才是这块冰山真正坚挺的存在。

在这一集，资深媒体人赵随意将邀请著名录音师石海兵和编曲毕晓笛，一起揭开这冰山下的一角，讲述音乐制作背后的故事。

石海兵，著名录音师

代表作品：《童年的小摇车》、《美丽的草原我的家》、《马思聪音乐作品集》、《桃花依旧笑春风》、《蒙古天籁》、《琴声无边》

毕晓笛，著名编曲，作曲家，制作人，爵士、流行钢琴演奏家

代表作品：《李米的猜想》、《话题》、《越来越远》、《大花轿》（编曲）、《我想去桂林》（编曲）

【演播室

赵：今天我们《岁月如歌》请了两位老师，一位是毕晓笛老师，一位是石海兵老师。欢迎你们来到我们现场。先从毕晓笛老师这说起，你是什么时候入的咱们这个音乐行？

毕：我是85年，到现在33年了。那时候在管弦系学圆号。也是刚接触到这个流行音乐，被它的那种自由的那种状态吸引。

赵：非常好。那海兵呢？

石：我是80年。

赵：80年，那你是年份很早的。

石：那时候太平洋刚刚成立一年多。一个偶然的机会，到这个行业来看了一下，那时候我就被录音给吸引住了。那个时代刚好是这个磁带录音机刚刚在兴起来，就觉得这个玩意出来声音怎么这么好听，去太平洋看了以后就吸引住。所以我就从80年的5月份，踏入这个太平洋大门。

赵：那你在太平洋之前你和音乐有关吗？

石：没有关系。我的专业，就是电子通讯，无线电通讯这一块。

赵：那会对电子管这些东西是比较熟悉？

石：非常熟悉，所以进到太平洋以后，我对这个录音的这些硬件很快我就可以掌握住。

赵：这也可能是我们国家这个就是录音师的一个转型，就是我们那会儿还没有专业的学校培养录音这个专业。那会儿也就是北广和北京电影学院最早的时候有电影录音，但是那会儿还到不了音乐录音专业。

石：是啊，那个时候完完全全就是第一个就靠自己到外面去买一些书籍回来看。但是在这个行业里面，我觉得对这个行业整体的推动是跟中国声学协会这么一个组织。

赵：还不是录音家协会。

石：不是录音家协会。然后呢83年把全国各个台做录音工作的这些人呢集中到北京办了一个班，只要跟声音有关的学科，全部做了一个系统性的培训的。因为录音这一行，它不仅仅就是说我会开个机器，麦克风一支，声音记录下来就完了。确确实实声学协会给了我们很大很大的启发，更打下一个思维的基础。

赵：录音艺术。

石：对，到后面呢就是这个感觉到自己不懂艺术，要补这一课，一定得补，否则这个行业做不去，一定做不下去，所以后来我们就再去报考了这个星海音乐学院，到那里再学了。

【VCR

旁白：一名合格的录音师，并不仅仅是把声音录上就够了。同样一段声音和演奏，在不同录音师的手里，最后呈现出来的声音质感可能有天壤之别。要想成为一名优秀的录音师，需要具备哪些能力呢？

【外采

尚东：（462）作为录音师，要既要懂得音乐知识，声学知识，还要懂得无线电知识，这三方面的知识结合起来，才能做好一个好的录音师。

陈珞：（249）首先录音师要有一个好耳朵，（248）我们这一行年轻的录音师，只要来我这里的，我都叫他从最古老的东西听起，知道世界怎么来，知道历史怎么来。你不要把一个小提琴本来很优美的音色，但是你没有听过小提琴，你听了一个电子的，你可以把所有的小提琴都调成了电子，那你就把最好的东西已经反过来了。

尚东：（462）每时每刻要很耐心。很少很少一次过的，都是要反反复复

陈珞：（250）一般都是夜猫子。就是看着月亮啊不见太阳，是生活在“黑暗”里了。

【演播室

石：我认为作为一个录音师，他的知识面呢是要挺宽广。我们不能做到作曲的那么高端，但我要知道作曲，理解作曲的作品，这个一定要做到，否则你就——

赵：呈现出来的就达不到作曲家想要的那种。

石：对，就是实际上我们作为录音师来讲的话，它最后合成这个工序实际上是一个二度创作空间，那么在这个创作空间，我们除掉声音不去讲，灵魂是音乐，是你的作品的核心。如果你这个核心你不理解，你怎么能够去把这个作品去把它给按照编曲的意思去把它呈现出来？不可能的事。

作为录音师来讲，他还有一个非常重要的有一条，这个物理电子学的基础。他必须在这个基础上面去了解熟悉很多电子设备，以及这些电子设备的具体的应用。这一点你要是做不好，就等于大家是非常好的枪给你，你都打不准，你都不知道这枪怎么去上膛射击。麦克风里面它实际上还分有很多类型的，就算是这个电容话筒里面，它也有分有大振膜话筒，小振膜话筒，那么它的应用场所它也是有针对性的。所以这个时候你必须要针对你所录音的对象，他的声音特征，你去选择什么样的话筒去拾取这样的声音。

赵：我觉得调试这一部分就是考验录音师的耳朵的最大的基本功的一个地方。

石：这个呢，就是作为我们后期合成的时候，你要考虑你怎么把这个作品要放到一个什么样的空间里，这个你一定得要去设计好，这是第一个。所以在我们往往动手之前，这些效果器的这个参数的应用我们就要先到位了。然后把这个作品放进去以后，你才能感受到是不是你想要的这么样的这个空间的环境。

【VCR

旁白：一个合格的录音师的要求如此之高之广，但对当时刚刚起步的中国音像产业来说，完全符合以上条件的录音师少之又少。

【外采

尚东：（463）当时我们国内也没有一个像样的录音系，那个时候都很模糊。整个概念只限于书本。世界上最先进的设备进来了，都不知道怎么用。

里面的整个音响概念，整个那个思路都要实现于慢慢的摸索。书本上是教不了你，人家也不会教我们，我们只有我们像中唱、太平洋包括我们新时代那时候的录音师都是在一步一步地摸索。

【VCR

旁白：但向来敢为人先的广东音乐人仍然在录音领域再次发挥做了再说的风格，在实践中边做边学，摸爬滚打中迅速拥有了一整套实战经验。

【演播室

石：最早的时候呢我们是一件一件这么进来的，比如说吉他，我单独（录）一个，这个电贝司，我单独一个，然后鼓单独一个，钢琴单独一个。但是这个工艺记录方式呢，它有它的一个问题。虽然说我每一样乐器都很干净，可是乐器与乐器之间的这种音乐的融合，出来是孤立的，不是围绕着你这个作品的一个主题去走。所以这一点呢，晓笛，后来我们不就改成了一个就是叫四大件一块进了嘛，就是把它改成四大件一起来走。他们乐手之间因为戴着耳机，同时在演奏，所以这个音乐他就有个互动感。所以这个流行音乐的底子最后发展到今天，其实走到今天，我们一直都是这么个玩法的，这样的话就有这个音乐的味道在那！它为后面其他的乐器的铺垫，打下了一个非常非常好的基础。

毕：这个也是一种突破。因为我们九几年到北京演出，包括做春晚的时候，在中央台，因为他们知道我们这个卜通100的娱乐公司的乐队，那时候我们也叫新空气乐队到北京，他们就会有些什么活，让我们录，但是我们四个一起进，他们就没见过，就觉得特不可想象，他说在北京职业的乐手现在也有了，但是他们绝对不在一起录。

石：其实主要的一个目的是要拿到一个音乐——

赵：一致性和完整性。晓笛老师，那你毕业以后你实际上跨越也很大。就是从编曲，参加演奏。我了解到你是非常全面

毕：那个时候呢主要是有赖于那时候流行音乐刚进入大陆，我们基本上这老一辈的这些都是以扒带子为主，所以这个扒带子对我们来讲非常重要，就是在这个当中，你学会了很多流行音乐该怎么做，该怎么配，该怎么唱，包括混音应该怎么混，这都是通过这种渠道来获得。那时候我自己做笔记本做了好多，你在录音带里面听到的一些键盘钢琴的演奏，你把它记下来，用传统的方式去分析它为什么这么弹，自己给自己一个答复，然后你总结。

等到这个开放以后，你会看到很多书，其实里面有很多东西，人家早就总结好了。但是我不觉得冤枉，你记忆很深，都是你自己分析的。

赵：我也有这个感受，就是我们在改革开放刚刚开始的时候，实际上我们是缺乏教材，我们在流行音乐的写作上头，是没有谱例可看到，完全靠你的音乐基础，就是视唱练耳，把这个声部的音乐的结构能够听出来，记录下来，比如说爵士鼓，爵士鼓的它的节奏鼓点就以及它几个鼓的——

毕：那个时候我们连鼓的那个谱子怎么写的都不知道。

我说贝斯吧，贝斯最早的时候就是用拨片，就像那个饭堂的菜票似的，后来才会有专业的拨片，到最后用手指弹。那么突然看到那个香港的那个罗文来广东演出，看见那个贝斯，用那个slap拍弦的，“铛铛铛，蹦蹦蹦”，这是个什么东西，我们不知道。就得上去，上台去跟他们交流交流。这就得要求我们录音的贝斯也得会。那么会找到很多贝斯也在跟他们讲，我碰到一个什么样的手法，你知不知道啊，可能他就不知道，不知道你就得描述给他听。就曾经有过这么一个音乐人，我就不说是谁了。那么他也想让那个贝斯这么去这表现,怎么办？写在总谱上，用手做握拳状猛击贝斯弦，然后瞬间再用食指回拉，他也不知道这个手法。然后再用食指勾回来，就贝斯看着

赵：贝斯手看着不知道这是什么——

毕：这是个什么玩法，那我们知道的讲给他听，其实这个贝斯是会的，哦，你说的是那个，知道。但是作为这个配器的人，他想，但是呢他不知道怎么表达，就是那个年代都会有这种事儿。

石：那时他们也很不容易，他们全是靠自己摸出来的。而且那个时代只有广州才有这么一块阵地，全国各地都跑到广州这边来学。可以说中国流行音乐的演奏底子，我们毕晓笛同志在这里面功不可没。

赵：要向你致敬。

毕：那是我们兴趣所在，就是再辛苦也愿意，真的。

【VCR

旁白：正是这些早期音乐人在录音棚不懈的探索和实践，才有了中国录音事业不断完善，与广东流行音乐一起，实现腾飞发展。

2103，广东新时代影音公司第一代录音房，见证了广东流行音乐最辉煌的岁月。“新时代”当年的录音师陈珞和尚东，就在这里度过无数的漫漫长夜，迎接过无数次的广州的日出。

【外采

陈珞：（251）广东迎宾馆有一座房子原来是一座大厨房，（这句搭在空镜上）国民党官邸那个时候留下的，那个楼叫2103，我们公司就和它租了好多年，建立了我们新时代第一个录音棚，中国十年间几乎南方出名的歌，有大半出自于这个录音棚。很多很多，包括《涛声依旧》，《我不想说》，《大花轿》，《我想去桂林》的这些所有啊都是我们这个棚里录出来的。所以它是记载了广东流行乐坛十年且最少十年的一个辉煌，87到97。

尚东：（462）当时新时代自己公司也有很多录音工作，几乎是一个月都有两到三个专辑要录，那更不用说有同其他外单位的唱片公司音乐公司过来要录专辑。那时候呢就我们陈珞啊一人是两班倒，就一人干12个小时，甚至是16个小时更长。最长的一个多星期都没回家过，一直在那干，吃完了就睡。就睡在录音棚。睡完了起来就干。那时候是拼命干了，没日没夜。

陈珞：（251）困得不行了，你可能就睡到那个调音台的底下，另外一个尚东可能就顶上，尚东不行了，就可能另外一个顶上，三个人就轮流转。 因为那时候整个国民需求很厉害，像杨钰莹的卡带，我们的工厂经常外面会有四五辆解放牌的汽车在等着拉货，他每天生产2万盒，不够派的，因为全中国瞬间一个月销量要达到五百六百万，抢都抢不到的。

尚东：（466）你像陈珞还担当毛宁杨钰莹的监制，兼录音师，他的负荷大，然后呢就完成了一个小样后，太累了，当场晕倒了。我们那时候经常不够睡，那个一瓶的那些止痛片一百粒的，我们半个月就吃完了，长期偏头疼。

【演播室

毕：经常录音能录到最后在他那个JBL大喇叭下面睡觉，上面还得录着呢，就你有十分钟可以睡一下，弦乐录完了，你就得弹合成器或者怎么的，那你再吵都能睡。

赵：这录音界或者音乐界有个习惯，一般是下午和晚上录音，很少上午去录音的。

石：一般也就是下午开始，下午一点钟以后，精神头就慢慢来了，最后玩玩玩到天亮。那个时候活排得很紧，我这个礼拜我要把这个录完以后马上要交出来，立马去发行，所以我们最后混音经常是通宵的。录到今天下午完成了，好了，今天晚上干到第二天早上，把整个节目合成出来，然后这个空间就交给另外一个录音师来干活。所以那个时候就是像他说的一样，我们累得就是那个大喇叭底下就能睡着觉，在那个80个分贝以上的声压机下面都能睡觉。

赵：我们奉献了那么多的经典作品，但是我们编曲，我们的录音师啊有时真是一个默默无闻的工作者，我们觉得委屈不委屈啊？

毕：不会委屈，这个是你的爱好。真要你上去演，你也演不来。真的。你不要觉得人家多容易，人家上台也是一分钟，台下十年功，不是说你一站上去，你就能获得他那些光环。都不容易，都不容易。

石：反正红花也得要绿叶衬的嘛。

赵：绿叶是多数。

石：对啊。

赵：绿叶是多,做红花就一朵两朵。

【VCR

插毕晓笛编曲作品《李米的猜想》

【演播室

赵：晓笛老师，从你开始85年进入这个行当，你觉得有些哪些变化？

毕：变化呀？变化那就一直都没停，就是从最开始的这个扒带子，然后到配器，配器的时候，那时候还没有midi，那都是实打实的靠写谱子，然后靠乐手的，包括四大件，全都是要靠演奏。那么到了90年代初才会出现电脑的midi，然后我们才有一些音色就替换到了用电脑上去做。那么到了最后就出现了一些更好的一些录音软件。那么你在这个录音上又可以去给你做了一个很多的后期的帮忙，所以它的整个从就编曲的音乐性、音色、包括生产，它都进行了很大的革命性的变化，就一直在推，一直在推进。

赵：你认为你里边最成功最值得去骄傲有哪些作品？

毕：我不敢说什么成功骄傲，因为像这种艺术编曲也好，作曲也好，它永远是遗憾的。就是你当初的那些设备，你当初的那些条件，包括你当初所听到的东西，和你现在再回头看，那是不一样的，所以它永远是遗憾的。

但是我可以在这个当中会有一些工作会给你留下一些比较深刻的印象，比如说这个早些年的这个火风的《大花轿》，那是我编曲

赵：我记得这个曲子，但电声乐是在里边用唢呐。

毕：对。

赵：那唢呐声使我留下了深刻印象，当时那唢呐声，是请的哪个唢呐手来吹？

毕：没有，用的是采样的。

赵：采样的？

毕：没有用真的。

赵：那你这个采样技术已经比人的声音都不差。

毕：我自己讨的巧，那时候采样可以捣鼓，自己可以左搭右配的进行一个捣鼓。我最早我采那个马头琴，我也花了很多功夫，然后从自己想办法采，各个音段采，采完自己放在采样器上凑，凑完了自己，哎，能弄一个比较像的马头琴。

【插《大花轿》唢呐部分

【VCR

旁白：上世纪90年代末，广东原创流行音乐渐渐低迷，业内在叹息的同时却发现一个之前从未探及的市场潜力巨大，那就是高保真的发烧唱片。

【外采

尚东：（462）所谓发烧音乐，就是说对某一些的音色，演奏的某些音质，追求得特别要真实。

陈珞：（252）北京只有一家两家在做，但是也在广州发行，其他都在广州。（254）广州是音响器材的全中国最发达的销售中心，它变成了一个围在珠江三角洲形成了一个高端音响器材与高端音响唱片中心，这是全中国独一的。

【VCR

旁白：全国发烧唱片二分之二的销量集中在广东珠三角地区。而广东的音乐录音师，就是这股“发烧”潮流的首倡者和主力军。

2000年，尚东携男声四重唱组合“八只眼”，开始了内地首张发烧唱片的录制。

【外采

尚东：（463）2000年的2月，春节过后，我们就开始进行录制了，当时也是在2103录音棚录制。合成完了之后，正好赶的是5月份那个白天鹅那个唱片展，一出来，谁知道是一炮打响，那就从而导致了国内的那个发烧唱片的启蒙。起点从这开始了。

【VCR

旁白：紧接着，陈珞所在的柏菲音乐推出的《璇曲蔓地》和李烁系列，也在发烧友中迅速获得口碑。

【外采

陈珞：（252）我们的第一张HIFI唱片2000年做的。我们第一张自己做的是那个李烁的，还有古璇的，到目前今天每年都还能卖1万张，卖了十八年了。 所以好的东西就能卖。买《小苹果》歌的人，很少，听《小苹果》歌很多。听我们音乐的人，很少，但买我们的音乐很多，只要听我们的音乐都是买的。

【插《小苹果》，迅速过渡到璇曲蔓地的一首天籁沉静的音乐中，形成反差对比。

【VCR

旁白：科技的进步，让录音师能更保真地捕捉到声音并将它无损传递。不仅如此，科技的进步大大增加了录音、编曲工作的便捷和普及，这也给这些行业带来深远的影响。

浮克：（189）非常非常感谢电脑，因为我是喜欢一个人完成的，包括后期。我这样做音乐的方式就是把好多流程啊需要动用很多人的，我一个人来完成。

但一个人完成整个音乐，没有机器是不行的。

就是在白天鹅的时候，我们两个人，一个人一台，因为那时候机器没有自动存盘嘛，有时候忘了存，到半夜的时候，另外一个上厕所，一脚就把踢了，把电源线给踢了，大叫一声，重头来，那时很崩溃。那后来电脑有自动存盘了，太放心了，太放松了

尚东：（471）一个电脑和苹果电脑现在就万把块钱，一个唛万把块钱，然后台子万把块钱两三万，你就可以把线一接，东西一插，喇叭一搞，就可以制作完了给别人刻一张碟，拿个U盘给别人，你就可以播出了。

浮克：（189）在中唱我们早期做的时候，没用电脑，就是音序器，编曲机那功能还有很有限。多轨录音，那是不可能在家里录的，每次进棚都得把所有的线都拆了，机器得拆了，把机器都扛到录音室，接好播放同步。一说进棚了都觉得头都大了那种，然后修改不便。再后来就电脑时代了，刻cd啊DVD拿到棚里边，现在DVD都不刻了，就直接网传过去就丢过去就得了。

尚东：你以前那机器坏了，你光调试每一个24轨，光调试那设备就得调一天，降噪系统的录前录后，录音机的录前录后，然后跟它来的匹配合不合？一千赫兹等于0db是不是？录前录后带前带后是不是一样的？这些工序全部不用了，就 ？现在电脑全部完成了。

浮克：做音乐的遇到机器时代还是很爽。

【演播室

赵：要回顾我们这40年，不知道大家有没有这种认可，就是我们的音乐成长也是和科技进步的成长是同步。

毕：那是肯定的。这个随着科技的发展，那个手段就会增加，包括现代化的这些技术手段，包括数字录音都改变了很多的一个传统上的一个录音的那个便捷性。

赵：对，越来越方便。

毕：门槛越来越低，对。

赵：现在甚至音不准，还可以把它调准。

石：对啊对，唉呀那个时候要碰到一个唱不准的，

毕：那没戏了，那一遍一遍。

赵：那这录音师是痛苦死了，录三天也录不下来。

石：那个时候一遍一遍来，只能是一遍遍来，我们录音也是紧张得要命，那时候只要是你这手指一按下去，出来的点不好，那你之前录的就废掉。

赵：你越记载得好就存入的就好，那你记载不好前面那边好的也给洗掉。

石：对，经常出这个事儿。

毕：那时候的那个神手指还要讲究的，谁的技术高，切进去，它跳出来的那个......

赵：那个掐点。

毕：对对对，我们还要练，现在是不用了。

赵、石：现在人家在电脑上剪，在电脑上剪。

石：那时候跳出来的时候连契口还得保留。

赵：那会是有这个工匠精神的，这个工匠要点的那是毫秒要去计算，现在这种的可能现在录音棚里边录音室这项技术可能已经不会了。

石、毕：没有了，不会了，绝对不会了。

赵：失传了。

石：被淘汰了，不是失传了，呵呵。

毕：不需要了。

【VCR

旁白：技术的进步让更多有志从事音乐制作的人能更轻易参与到录音、编曲工作当中来，但是，技术的便利也带来了一些问题。

【外采

陈珞：（258）剪辑技术是日新月异，非常的先进。但是呢又会造成了很多演唱者对于录音室的依赖，所以现在我们录音棚经常会出现一些唱歌，哗，唱得很快，唱完就走了，但是留给录音师的后面的工作巨大。因为你的手段可以，所以他依赖你去修，所以这一点我觉得是对唱歌的人不利的。

你录音的时候可以把一些困难交给录音师，但是不要过于依赖，很多年轻演员，很多基本功达不到，就是本来要唱这么长的，唱到这么长就没气了，可能后面那截靠我来帮他接起来的。

所以就是没有我就没有他，这是不对的，应该有了我他更完美，那就对的。

我们的电视大赛，（259）也为了播出来好听，让所有的录音机在后面录下来就回去修,修完就播出来。所有的人都唱得很好，每个人都是一百分。作为一个评奖的节目，这是不可取了

【演播室

石：现在随着这些科技的发展，最后都已经完全浓缩到一个电脑去可以完成这样的工作，给我们带来很多工作上的一些便利，但是作为录音师这个角度去考虑的话，现有这个环境中间，你能拿出什么样的一个声音作品？我觉得这个需要去讨论。

赵：这个就是现在科技进步了，录音成为一个普及化的东西，进入到家庭，进入到小的场景了，可能再不需要那么专业化的那种设施，这也给我们就后面呈现音乐作品确实也提出来一个问题。

我们的精神食粮呢应该更具它的多样化和多元化，而不要让它过多的简单化。简单，我们不去否定，但是我们也可能不反对我们一些作品要精品化，还是要有一些精神大餐的作品要出来，是不是这样？

石：你这个总结得很到位。

赵：干我们这个编曲啊，录音啊，回过头来要看一看和总结的话，什么可以去总结总结？

毕：今天我们还开了一个座谈会，许瑞生副省长主持的，就是改革开放40年，我们广东不光是要再出发，还要争取再胜利。

我觉得这样子挺好，这么好的机会，有大湾区是吧？我们也需要加倍的努力吧，加上我们也没老嘛，对不对？还可以发挥余热。

赵：不是发挥余热，还要正经发热。海兵老师

石：如果我们从那个纯技术这个方面去来看这个录音这个发展，它经历过了钢丝录音，模拟录音到数字录音这么三个大阶段。以前我们就想，唉呀我这个乐队出来整个效果那么好，最后记录出来，感觉到很多遗憾存在，我原来的声音不是这种声音。但是从现在来讲，这个技术上，我认为是这个已经可以不用去考虑了，这是一个。

第二个，从这两年我看我们广东这种文化的这种氛围也开始在活跃起来了。咱们广东电视台有两个节目，一个叫做《麦王争霸》，这是一个，还搞了一个这个《国乐大典》。这两个节目我觉得那一个是本地的文化，一个是民族的、广集民族的优秀文化。我觉得有这样的这种传播动力的话，我认为他们的优势能够得到极大的去发挥。而且做从事录音这一行工作的话呢，就会有更多的这种影响作品出来。

毕：我也很期待。

赵：给予我们的民族，我们的具有岭南特色，是我们广东音乐的一个根本，流行音乐民族化，民族音乐流行化，我们在这条路上还有很多路子要探索。

我们今天谈了这么多，如果我们用最简单的一句话来总结广东流行音乐，应该是一个什么样的认识？

毕：摸爬滚打，渐入佳境

赵：到位，你呢。

石：晓笛说那句话没错，还是要继续摸爬滚打才行。

赵：再出发的路上，继承我们广东人这个摸爬滚打精神，在我们创新的这个路子永无止境。

谢谢各位

【下集预告

旁白：广东歌榜是八九十年代广东歌坛最靓丽的一道风景线。正是通过歌榜，无数经典金曲借由一道道电波从广州传唱全国，无数歌手借“打榜”实现他成名成家的梦想。在下一集，资深媒体人赵随意，将邀请老中青三代电台歌榜主持人，一起回忆和歌榜有关的美好时光。

**《岁月如歌——广东流行音乐40年》**

**第十集《致敬》**

**2019-04-21修改**

【VCR

旁白：在广东流行音乐发展史上，有一股力量，一直为广东流行音乐的发展护驾左右，冲锋在前，它就是广东歌榜。从最早的“健牌”歌曲大奖赛到后来成熟的广东新歌榜和岭南新歌榜，由电台主推的歌榜一直致力于推动本土原创流行音乐的发展，广东流行音乐在上世纪９０年代走向巅峰，成为全国原创流行音乐的中心，都与歌榜的作用密不可分。

纵观全国，很少有哪里的歌榜，能像广东歌榜一样在全国具有如此大的影响力，无数首经典歌曲经由一道道空中电波从这里推向全国，无数优秀的歌手，经由电台打榜，在这里实现成名成家的梦想。

如今，随着传播渠道的多元化，电台打榜早已不是唯一的途径，但是电台人为广东流行音乐摇旗呐喊的初心始终未变，资深媒体人赵随意，将邀请老中青三代歌榜主持人，一起回忆广东歌榜的前世今生，并探讨在这变化的环境如何继续前进。

马国华，词曲作家，音乐媒体人，健牌创作歌曲大赛、广东新歌榜主持人，内地歌榜第一位主持人

代表作品：《共青团的绿化林》、《腾飞吧，跨世纪的龙》、《广州欢迎您》、《国旗，在我心中》、《我们为祖国骄傲》

陈石，著名电台DJ，音乐媒体人，音乐冲击波，岭南新歌榜主持人

林琳：电台DJ，歌手，音乐先锋榜主持人

【演播室

赵：今天我们又请来了几位重要的嘉宾，当然也是我的这个同行。第一位呢要介绍的是马国华老师，一个作曲家，同时也是我们音乐台的主持人

马：大家好，我是马国华。

赵：陈石老师，陈石呢，是我们这个音乐排行榜的这个早期的参与者，多年和音乐家们和歌手们打交道。

陈：大家好，我是陈石。

赵：年轻的林琳，是我们现在音乐之声的这个音乐先锋榜的主持人，同时她自己也是一个歌手。

林：大家好，我是林琳。

赵：先简要地介绍一下，我们每一个人是什么时候入的音乐行。

马：我是从80年代中期吧从那个广州市文艺创作室调到电台的。我到电台的第一个节目是“与你同乐”，当音乐编辑。但是后来说“与你同乐”需要一个粤语的节目主持人，因为当时文艺部都是讲国语的，所以就临时找了我，我就做了那个“与你同乐”的节目的主持人

主持人：那陈实呢，你是哪一年进的广东电台

陈：我是88年大学毕业的时候就去了珠江台，我记得很深刻的是当时的监制是李一平，也是中国第一位的广播的主持人。他跟我说，你是音乐学院毕业的，你的音乐节目怎么去跟别的音乐节目有不一样的地方能够出彩？

当时呢广东歌坛粤语歌曲比较少，来自香港的粤语流行歌曲占领了广东的市场。我后来跟我的监制说，能不能这样，在我的节目里面，礼拜一到礼拜六，找一个固定的时间，每个礼拜播一首歌曲，一首原创的粤语歌曲，围绕这个粤语歌曲来做采访，做推广，包括播伴奏带，因为一定有伴奏带群众才能够唱，那个时候还没有卡拉OK

赵：你是早期推广卡拉OK的人之一

陈：必须得做这个事情，后来呢我就推出一个叫“音乐冲击波”的栏目。每个礼拜一首歌，一个季度下来是12首歌，然后出一盘卡带。每年在这个年度的时候还有颁奖晚会。

后来呢就到了92年，92年转成了排行榜，就做了岭南新歌榜。

林琳：听着两位老师前辈的故事，我就真的是在后期了，我是00后入行的。当时我们音乐之声有这个DJ大赛，我参加的是第四届DJ大赛，我其实没有进入到最后的总决赛。然后我们有一个皇牌节目“天生快活人”林颐大哥，他就打电话给我说你有没有兴趣来实习，我就进入这行。后来呢我又有自己的节目了，到现在就主持我们国内历史最长的一个榜——音乐先锋榜。

【VCR

旁白：1987年1月1日，中国内地第一个歌榜“健牌”广东创作歌曲大赛开播， 1992年，更名为广东新歌榜。马国华任首位主持人。

1989年1月1日，专门推介原创粤语流行歌曲的音乐冲击波开播， 1992年，更名为岭南新歌榜。陈石任首位主持人。

1997年，为避免力量分散和重复，广东新歌榜和岭南新歌榜合并为广东广播新歌榜。

2002年，广东广播新歌榜更名为音乐先锋榜。林琳任主持人。

【演播室

马：（健牌广东创作歌曲大赛）前三届它是主要是征稿。有很多音乐人把他们写好的作品送来广东电台，经过专家的一些筛选以后呢就进行组录。

因为当时的有很多音乐人他是没有机会，他必须要借助电台录音棚。现在很多社会上很多知名的作曲家也好，词作家也好，当年他们没有出名的时候，有很多作品都是广东电台给他录制的。

赵：马国华老师说的这个现象，因为我们当年都是从事广播，有一个印象呢，就是当年全国的最好的录音棚、最好的录音师都在我们这个广播电台里面，因为当时没有这么多的音像出版社，也没有这么多的影音公司，所以我们当时的录音棚建制是最全的，各种的设备也是最先进的。

陈：当时的现状是它没有唱片公司去做一个周密的造星计划，广播电台在这个时候担当了一个组录的工作。后来的这个广东公司大规模的造星，音乐人的大批量的出现，排行榜最后成形，前面这个组录工作是不可磨灭的。

马：大概80年代末90年代初，送来作品越来越多了，已经每年不能用三四十首50首的歌曲再来去展播，就采取了一种歌榜的形式来推广。

每个季度从歌榜里面每一个星期的歌曲的上下的走动、上下的排位来确定这首歌在这个季度的受欢迎的程度，最后每个季度搞一个颁奖晚会，也选出了十首歌曲。一年四个季度下来都有，最起码都有四五十首歌，完了以后年底拿一个总决赛。

在排行榜里面体现出来它的受欢迎的程度。

赵：当时的大数据。

马：对。现在叫数据，你说你受欢迎，你有什么证明？从歌榜里面反映。

陈：我记得当年无论是那个广东新歌榜，岭南新歌榜，只要当年在这个新歌榜上面，你能够进入十大拿到新人奖，或者拿到优秀歌手奖的第二年，一定红遍全国。 像毛宁、杨钰莹、陈明、林依轮、高林生，李春波等等都是这样，他的首次获奖都是在广东排行榜上。

赵：那个时期，这些歌手要成名，必须要通过这个打榜的这个过程使他的歌曲进入千家万户，老百姓能够传唱，然后他的这个知名度才会一步一步地提升。

那对你留下深刻印象的有哪些曲目？

马：当年第一届印象很深的是《人生韵律》了。还有第二届的是《信天游》。往后以后就《音乐人说》、《灞桥柳》、《父亲》等等一批，在后期就是《弯弯的月亮》了，《天边的星》，李海鹰的，《涛声依旧》、《真的好想你》、《一封家书》，很多。

【VCR，插《灞桥柳》、《音乐人说》、《父亲》等

旁白：在社会录制力量还未成长起来的时候，电台的录音棚接过了组录音乐作品的任务，把音乐人写的歌片变成成品，同时辟大量版面播放这些原创歌曲，花大量人力和财力对其评选。录音棚度过的无数日日夜夜，播音台上殚精竭虑的推介和评说，只为一个共同的目标，促进本土原创流行音乐的发展。

【演播室

陈：我印象很深刻的是当时像许建强、李海鹰，像后来中唱这边的这个陈梓秋旗下的歌手，到陈小奇太平洋影音公司的歌手、音乐人，很多时候晚上他的创作灵感来的时候，他就会把你call出去，call到他家里面去现场弹给你听他的这个创意。

有一次是李海鹰和陈洁明合作，做了一首是叶倩文唱的《我的爱对你说》。这两位老师把我逮到李海鹰家里面去，专门去就这首歌曲的推广去研究，去他家里面去谈了一个通宵。

马：当年那个谢承强那个《信天游》他刚出来草稿的时候，他也是叫我去看的，我们经常交流，他当年写的《信天游》的第一稿，我说不错，那个时候的音乐人跟那个电台的非常密切

众：非常密切。

陈：到了后来是唱片公司把你拉到录音棚里面去听这歌手有没有潜质，什么样的歌路适合他。我们当时歌榜主持人不仅仅是在做排行榜，还每个月经常都会到录音棚里去一起参与唱片公司挑主打歌，以电台的这个经验来告诉他们公司什么歌曲能够在市场上获得什么样的影响力

赵：不是坐在办公室等人给成品

众：对

陈：我自己参与的事件，给我留下印象很深刻的是岭南新歌榜在96年97年那个颁奖。当年获奖的作品里面有李春波的一首歌曲，李春波当时呢已经把他的整个工作重心已经移到去北京了，通知他作品获奖，他说我一定回来领奖。因为广东是培育他的地方，他对广东歌坛是念念不忘的，对广东的排行榜念念不忘的。但是我吃海鲜过敏了，脑袋是肿的，我能不能不唱了。我非常感动，我说你能够回来，就是对广东歌坛，对广州排行榜最好的支持，他就回来领这个奖项。确实我们看到在那个晚会现场，真是肿着脸的李春波来领这个奖项，全场都很感动。也是给我印象很深刻，就是广东出去的歌手对广东是很有感情的，对广东的排行榜是很有感情的。

马：为什么广播现在很多音乐人都对它非常尊重，还有一个原因就是虽然可能当时也有一些年代是经费比较困难，但是我们还是坚持每个季度颁奖。没有经费啊怎么办？还是要干，到直播室干，再便宜一点的有点钱了，大概一点点几千块钱，就去公园中心搭台。那舞台我们自己爬上去，用这些泡沫锯那个字，自己当剧务，就还爬上去啊就挂在那边，还要坚持搞。

陈：那个时候做排行榜是没有经费的，很可怜的经费，每个季度的颁奖那个奖杯，现在你就出去买了，或者是找大师设计，以前我们自己设计，然后我自己还跑到惠福路那个一堆做奖杯的地方，拿着单子去问价，哪一家做的便宜，最后找到个小作坊，这样去节省经费来做这事情。

赵：都是靠我们的付出和努力做好。那林琳现在就不一样了，时代不同了，条件完全不同了

林：经费也不算特别多。

赵：你现在音乐先锋榜我每年都去出席，现在音乐先锋榜的阵仗、场地、这个规模那是历史上不可比拟了

林：我也真的有幸就见证了十几年从当时已经觉得很豪华的舞台，然后变迁到现在，我觉得这个气场、这个气势、气度是完全不一样，还有音乐的包容性，我们听见老歌，听见新歌，我们听中文歌，还听见外文歌，都在我们音乐先锋榜这舞台百花齐放，我觉得特别的好

赵：这个音乐先锋榜啊在咱们广州这个体育馆办过，在这个天河体育中心体育馆里头办过

林：最近都在广州体育馆特别多

赵：在萝岗的这个体育馆也办过，一听说体育馆都是将近上万的人，而且一开都是三四个小时

林：而且我觉得最有趣的是一票难求，就当时候特别多的歌迷听众要拿票，要不同的媒体还有是嘉宾代表都需要进场，然后到最后就我们音乐之声的总监也没票了，要打电话到不同的嘉宾那里问，你还有我们的票吗？

主持人：我今年为了求得两张票，我给总监打电话，到处找，总监到后边说确实一张票都没了，我一想我都拿不到票，那可能这票真是很紧张，到了现场一看确实是满座，人们对这个先锋榜的支持度力度不减

【VCR

【插音乐先锋榜颁奖典礼现场

旁白：歌榜及其颁奖典礼的精进完善，不仅表现在场面越来越豪华、盛大，也表现在颁奖流程和奖项设置上，越来越合理、丰富和多元。30多年来，这些主持人已不记得亲身参与过多少次颁奖典礼，但是他们却记得最开始最生涩的那一次。正是广电人从这些实战中不断总结经验教训，歌榜及其颁奖典礼日趋成熟完善。

【演播室

陈：我记忆最深刻的是之前音乐冲击波，我们第一年89年1月1号开始做这一个节目，然后90年的春节前后在广州体育馆我们做了三场的这个演唱会，第三场是颁奖。

我记得当年评选出来结果是最佳男歌手是陈汝佳，但是呢李达成是88年获得这个省港澳未来偶像争霸战那个冠军以后，他的人气很旺，但是呢在我们评选过程当中，他确实是比不过陈汝佳的作品比较多，质量比较好。

因为颁奖肯定得有一个现场揭晓的一个环节，第二晚音乐会结束以后，你就必须得把第三晚这个音乐会的程序谱子得发给乐队发给指挥。

好，到深夜的时候我们的监制就来电话，说其他的歌手们有意见，估计第三晚演出会有麻烦，当时唉呀把我吓一跳，面临歌手第二天不出演这个问题怎么办？ 好，就觉得借鉴一下旁边香港排行榜，既有这个最佳男歌手，也有一个最受欢迎男歌手。

最受欢迎男歌手就设那个李达成，因为也讲得过去，专家投票上面是陈汝佳是综合票数是赢了，但是如果光看着听众票数的话呢，是李达成，这个也是我们当时经验不足，因为第一届嘛，但是从这一个侧面就反映出来，歌手们其实对于这些颁奖的晚会，对这些原创乐坛颁发的奖项是非常看重的。

主持人：那会是很在意的。我们这个颁奖的一些设立的奖项啊，也是借鉴了很多香港那边的排行榜的一些分类的做法，作品和作品之间的这个风格不同，演出不同，演唱不同，我们分类设奖。分类设奖又解决了一个参与人的众多，就是我们矛盾会降到最低，同时呢又把我们的优势发挥到极致。

马：40年前呢它那个所谓的歌榜也好，创作大赛也好，它其实是没有说分很特别是流行还是美声，当时其实是也有美声的，也有民族的，都可以存在，当时没有分得太清楚。

林：但现在真的是百花齐放了。慢慢发展你会发现这个排行榜的玩法是特别多了，是丰富多了

主持人：比那个时期的品类分类啊参与的人也要多的多

林：因为现在选择太多。微博、微信，各种APP还有短信，短信也少用了。各种的投票的渠道你都要开通，你每天都要接受歌迷的投票，还有我们全国DJ的打分的投票。这个赛制这个投票的玩法是每天都会在这里复杂地进行当中，下一周排行榜可能上榜的新歌跟上一周的是完全不一样，所以现在排行榜真的是百花齐放也复杂多了。

林：现在我们叫什么，全网发布。

以前可能电台或是排行榜是他们唯一的渠道，现在不是，只是他们渠道的之一。

赵：原先是唯一，现在成为之一了

林：他们现在可能注重是网络，比如说抖音，他们要节选一段，你能不能推我这个流量，我们说要推流量，把这首歌在网络上面推火了。

现在大家听歌的渠道就是可能是抖音最先火了，然后通过酷狗啊或者QQ、网易云等等不同的排行榜，排行榜也有分啊热歌榜、新歌榜、内地榜、粤语榜、华语榜、英文榜，太多太多不一样了，但是你发一首歌，你必须在这些网络全网发布，才会有更多的受众。所以我觉得太不一样了

赵：我们改革开放的结果就是我们的形态更加丰富，确实生活更加多彩，这个林琳是最幸福的，你们是幸福的一代人

林：我们好好珍惜

【VCR

旁白：电台的歌榜，曾经一直是音乐人和唱片公司最看重的推歌利器，但时至今天，电台这个独门看家本领，亦受到来自互联网和移动平台的巨大挑战。新形势下，广东媒体人如何看待广东流行音乐的发展，音乐人该如何在现在的环境下去创作，电台又如何在这过程中贡献自己的力量，三位主持人给出了自己的建议。

【演播室

陈：我最近在做这样一个事情，全球微粤曲大赛。用流行的手法来编配写，利用粤曲这个元素来制作新的东西。前天吧我们录音棚录制一首歌曲是麦子杰和蒋文端，蒋文端是著名的粤剧表演者，麦子杰是著名的歌手了，跨界的一个组合，我们也希望通过这种组合，就是用一种广东先进的一种流行音乐的艺术创作手法、编配手法来促进一下传统的粤曲的一种突破，也促进一下流行音乐这个创作，拓展一下音乐人的思维。

赵：我觉得陈石说了一点，也是我们国家呢就是一直主导和提倡就是民族化，无论是流行音乐，还是我们交响音乐，以及我们的歌剧音乐等等。民族音乐和流行音乐的有机结合，是我们流行音乐发展的重要一个节点。第二个就是广东的流行音乐要有广东的流行音乐特点，要有粤味。广东的流行音乐也要保持广东的民族特质和你的符号性的东西。

马：现在广东音协也好，广州市音协也好，他们这边也很注重挖掘广东本土的民族的东西，比如说咸水歌，还有一个是渔歌，客家山歌等等，现在每年都有咸水歌的大赛，广东的音乐人已经开始在注重我们本土的一些东西，大家都在不断地去采风去创作。

陈：其实回过头去看我们过去的40年里面，在全国留下最深影响的几首广东的作品都是很有中国特色，或者说是很有广东特色，你像《弯弯的月亮》是吧？就有点咸水歌的味道了。

马：它的引子

陈：对，引子

【插《弯弯的月亮》

马：刚才大家也所说了，就是广东的音乐人都不断地在去采风，不断地去创作，是吧？但是它都没有有效传播推广。

回归到我们广播，这广播歌曲怎么有效去传播，我觉得有两个层面，一个是平台。虽然你看平台很多，但是没有集中到一个点子上，还有一个，在创作层面。

我举个例。当时很多非常著名的歌曲为什么流传，现在我们还记住？刚才赵总说的符号，它每一首歌有个符号在里面。卖汤圆，它卖了几十年，他怎么卖，我记不住了，但是你记住了这三个字，卖汤圆。我们仔细地去分析一下这个歌，卖汤圆在这个歌里面的频率出现了30多次。

赵：好歌不断重复

马：酒干倘卖无也是一样，记住那个符号。也就是说从创造那个渠道，我们必须在歌曲里面要留下那个符号，现在我们有很多歌，每个写词的人都很想把所有东西都——把它塞太满的时候，可能人家记不住，塞得太满。

反过来我们回顾以前那些流行的歌曲都非常简单。《弯弯的月亮》，它的旋律它没有太大的变化。 （哼唱）几次记住了是吧？很简单，现在我们有一种情况，就是很多的新生代的一些音乐人也好，自由的音乐人也好，他们写歌的时候，每一句好像很激动，（哼唱）我好像一句都记不住，就是歌曲的创作方面，我们还是要去追求一种那个符号的问题。

林：现在我接收到歌曲，每天接受的新歌是五花八门，什么样都有的，但是我发现听众和歌迷最爱听的是什么？最简单的就是最好的。

陈：现在很火的抖音，那个《学猫叫》，它其实整个作品并不复杂，它的结构很简单，但是它都很抓心。

有一个核心的一个旋律，或者你歌词上面有一个点，它就很容易就爆火起来，我觉得这个方面音乐人得下功夫去写这种东西。

【插《学猫叫》和一些旋律简单易记，歌词有特色的爆款歌

赵：现在目前活跃在我们广东音乐圈的，你们印象还有哪些人？他们都在做一些什么样的工作？

马：目前活跃在音乐圈的，其实也有很多是老一辈的音乐人，只不过他们现在的运作方式不一样。写这样的声乐套曲的还是这帮老的音乐人，声乐套曲啊都写得很大型的。但是基本上都是订货再做，有社会需求他才会给你做。

陈：其实呢现在广东乐坛我们熟悉的那些作者啊歌手也在继续做，过去的老歌手像麦子杰，我记得应该是去年吧也发了新歌开了演唱会了，

林：今年也发了

陈：今年也发了。然后老歌手张莹她的新的唱片也在做。我们那个年代的音乐人像陈辉权、梁天山、黄志毅，最近也都有很多的新创作的作品在出来。他们一直都在努力，都在写。

林：我入行以后，我就开始跟我们广东的歌手接触，可能大家觉得，八九十年代我们广东乐坛的歌手才是最棒最厉害的。其实后来我发现，我们广东有很多很优秀的创作歌手。比如说陈尚实啊，蔡晓恩啊，东山少爷，郑建鹏啊胡芳芳，还有是钟明秋，全国最受欢迎的发烧唱片的男歌手。麦王争霸现在粤语好声音，他们真的为我们广东乐坛输送了很多很棒的作品，还有很棒的歌手，冯博，王琪飞，何乾梁，[罗隽永](https://baike.baidu.com/item/%E7%BD%97%E9%9A%BD%E6%B0%B8)他们都是有创作能力的。

我发现最近其实有一个现象就是创作人是特别的活跃，因为他们有灵感，他们就可以创作一大批的歌曲，他们很快速就可以发到我们电台，发到不同的渠道去打榜。这些我觉得也是我们广东乐坛的希望和未来。

陈：1994年，在南京的五台山体育馆，有一个叫做“光荣与梦想”的一个大型的歌会。当时也是首次北京和广州两大内地原创歌坛的互碰。

那场的演唱会，我相信给很多中国流行音乐圈的人，很多媒体的记者留下很深刻的印象，因为那一场呢广东是极其出新人，像陈明啊林依轮啊高林生啊毛宁啊等等一批人，北京呢是那英啊等等这一批人过来。但是从作品和现场观众的这个欢迎程度来说，广东的作品应该是占一个先机的。我们当时也在开玩笑说，这是内地乐坛第一次的这个碰撞，也是到目前为止仅有的一次辉煌的一个碰撞。那么我想呢其实广东歌坛之所以能够在90年代这种爆发，它应该是一种群体，不是单个人，不是单个人的单打独斗，不是出了一首歌曲或者一个歌手或者几个制作人，而是一批的歌手，一批的制作人，一批的音像公司，然后结合媒体的力量，这样组团在内地形成了广东乐坛的形象。

那么回过头来看看，广东的音乐人还在，但是我觉得接下来我们是否在媒体上面再把这些人再团结起来。广东的这个团队的形象站立起来，对广东歌坛再次走向辉煌是很重要的，靠音乐人靠歌手的单打独斗，不行。所以我们还是设想就是在接下来的时候，专门针对广东的原创歌曲来做一个保护性的推广。这个必须得这样做，你排行榜里面你或者你自己传媒里面，你有没有专门辟出时段专门去搭这个平台，必须得把我们过去印证的确实有效的这个手段用起来。

当然现在有一个情况就是现在的歌曲的传播渠道也不仅仅是广播电视，更多的是互联网，但是不能够因为这个形势改变，你媒体就不去做你本身应该做的事情。

赵：要结合社会的力量，要结合社会的组织的力量，去完善它，丰富它，使它的传播力更大，影响力更大。

我们说的再大一点，不忘初心，牢记使命，就是我们要立足我们广东的流行音乐的这个地位不变，一定是要站在各个层面上，出台一系列的保护和支持政策，支持我们流行音乐的创作，使更多的音乐创作人，音乐的二次创作人来落地我们广东，在广东这块肥沃的土地上，创作更加丰富多彩的音乐，使广东的流行音乐，在中国的音乐流行地位上都保持一定的领先地位，可能是我们作为广东流行音乐里边的一员应该贡献的力量。

每一个人用一句话结束这个今天的访谈。

马：我希望广东的乐坛无论是流行也好，传统也好，希望明天会更好。

林：那我就代表广东新生代的歌手，对于经典我们不会遗忘，对于我们的未来我们也不会放弃

陈：我们不仅仅是回顾，其实通过这个回顾，也再一次证明我们广东的音乐人，广东乐坛一直在路上，一直在奋斗，大家一起努力。

B25 美食特攻-一道有温度的菜（文字稿）

捞上点酱汁再放进去

我是广州日航酒店

桃李酒家的行政总厨

我做粤菜做了37年了

所谓有温度的菜式

我理解的就是

别人用两个程序去做的

我可能要用三个程序

我会加入感情进去

就是对食材的尊重

对客人的尊重

这道菜的灵感来源于

一次我去大排档吃饭

我突然看到一个虾

这么有趣的那个虾

铁板焗虾

吃的时候味道的碰撞让我觉得

很好吃 但是会有点干

为什么呢

原来真的是铁板的问题

太熟了

那这个铁板焗虾

给我的灵感就是这样

用这种牛油 洋葱 蒜

去增加虾的滋味

使这个虾更加提升原来的味道

这些虾最好都是选

一斤有十只的虾

虾够大只

它的肌肉纤维会特别爽口

会更加鲜甜

剪掉虾须后就开边

不要那些虾须 虾脚

客人吃的时候夹起来

一口就咬出来了

那这道菜的关键就是煎虾

火要够猛

而且要很快去煎不能慢

十五到二十秒之间

就可以把虾煎到表面有点焦

它会把虾锁住水分

都是绝对不可以拉油

拉油看起来好像很好看

但是就不好吃了

虾的味道会跑掉

制作最后的关键

有一个配角

这个配角就是龙虾汤

加点龙虾汤进去

使得虾的滋味更加充足

虾肉吸收了牛油和蒜蓉的香味

会特别感觉到虾的立体感

和多层次的口感

在嘴里爆发出来

因为粤菜很喜欢砂锅

砂锅的温度很够

因为有温度

虾的香味自然会飘出来

在感官上

嗅觉 视觉还有味觉

都能非常感受到

这个虾的特色出来

味道油而不腻

这个是加了黄油的

然后我本人也特别喜欢

黄油的味道

它是有点中西结合的

这种口味上的碰撞

吃起来非常的爽口

首先虾肉吃起来感觉不会很老

是很嫩 很弹牙的

然后味道没那么腻

比较惊喜吧这道菜

我是第一次吃这个虾

因为我本身的话

是很喜欢蒜蓉的味道

吃起来口感特别香

我会打十分

因为我真的是特别喜欢吃

20191226 《马后炮TALK SHOW》

【开场白】

大家好！欢迎收看马后炮， 我是徐晋，大家好，我是老马。还有怎么回事把我给忘了，今天这个节奏这要给差评，是吧？你是不是粉丝，就是你迷哪个明星？可以说，我喜欢雷佳音， 干嘛？干什么？ 你看发花痴。我告诉你今天有个新闻说是，有一个明星他开新闻发布会，他明令禁止女记者拍他们拍照。为啥？ 我也是女记者，为什么禁止我们拍他？因为有很多女记者，她本人是粉丝，这是第一，她就把无心采访了。第二，里面有生意，有的记者就把名额卖给了粉丝、女粉丝。然后拍照， 拍一套照片，比方拍30张你的照片，然后就拿出去，可以卖给其他粉丝。好家伙， 一套照片可以卖好几百块。

你要这样说的话，我心里面就感觉不愤了，这女记者有可能， 男记者也有可能，不信你听江柯说，是吧？肯定，因为女明星肯定很对男记者的胃口，归根结底有好多生意我们看不透，原来追星也成了生意了，有一条完整的产业链，原来好多事儿都做成了生意

连崇拜明星、追星都成了一门生意，真是让人叹为观止！好，接下来一起看看本周朋友圈。

【本周朋友圈】

曾经公开感叹研究生推免面试，性别比例失调的，浙江大学教授冯钢最近又有出格的言论，又卷入了这种舆论的争论当中了，什么意思？他在他的微博上，他说了这么一个事，说有一个考生他一直怀念他，念念不忘是保送到浙大的读硕士的研究生，笔试面试都过了，他以为没问题了，他报冯钢做导师，然后冯钢就是说他的师门的规矩是：男人半斤50度以上的酒量。那天那个孩子也是拼了，喝了，然后他的其他弟子就把他抬回宾馆，但最后学校审核还是没过，这酒白喝了！所以冯钢一直觉得不落忍的，一直觉得有愧于他，所以说他放话了，他后面说了，我相信这样的男人绝对是中华民族稀缺之人才他不管干什么，那股拼死喝酒的意向就奠定了他一生的骄傲，评价好高。他言论把酒量 半斤酒量当做读研的师门规矩，马上就引起了大家的强烈批判，很显然你这个太出格了 对不对？我觉得这个门槛就是像你说的就非常错误，把能喝酒，敢喝酒作为衡量人才的一个标准，非常错误，他这个教授最大的错是在于别人这么干可没这么说，他不仅是这么干了，而且还公开说了，胆大就是胡说八道。其实酒桌文化，他说的现象太常见了。

酒桌文化的性质是什么？江柯挺好的，就是一桌人基本上圆桌，一桌人在上面比地位高低，坐在那个位置上的人，他就有最大的权利，就最大的话事权。江柯，喝，那样必须喝，只能陪着笑脸，越往下走就越只能陪着笑脸。我喝，端着酒杯敬酒的份。可以这么说， 酒桌文化横行，如今已经成为一种公害。我为什么说它是公害，其实我认为这个酒是最好的欺负人的工具，其实这些权利都是围他的圆桌，他都顺着一圈的，所以看你看吗, 大家都很熟,这个现象非常普遍,只不过冯钢情商太差,他还是把这话给说出来了,还大言不惭的说。

有一条新闻说是从今往后，对于政府提供的政务服务满意不满意，群众有权给出好差评了。国务院发了一个文件，建立政务服务好差评制度。2020年全面建成好差评制度体系，建成全国一体化在线政府服务平台好差评管理体系，各级政府服务机构，各类服务政务服务平台全部开展好差评。好！ 非常好!好差评制度是网络平台先兴起的， 淘宝。亲， 给我个好评！你看他态度非常的好，就冲着这个好评去的，直接关系到他小店的前途命运，对不对？这个制度是对商家的产品和服务质量一种非常好的监督，通过平台监管之手来给他相应的奖惩，对吧？所以早就呼吁，民间早就呼吁了，把好差评制度引入到政府服务领域当中来。这其实是非常符合法理的，因为你服务的好不好，你干得好不好，归根结底是接受服务的群众说了算。为人民服务而不是你的领导说了算，现在看来好制度来了，尽管来的算是比较晚了，算是千呼万唤始出来，但愿我们执行也不要打折扣，不要什么，犹抱琵琶半遮面。有文化我就给那些说到做到的人好评，说到得做到对吧？现在我们推行这个制度也是一样的。

前两天中共中央和国务院发了一个重要的文件，支持扶持民营企业改革发展的意见正式公布了，全文28条 5000多字，聚焦如何为民企营造更好的发展环境，也被外界称为叫做民企新28条。

改革开放以来，支持民营经济的立场说是明确的 一贯的，从来没有动摇，然而在现实当中，民企他有很多的歧视，在招投标当中 故意设置明显超过招标项目要求的业绩门槛，或者是增设其他与业务无关的项目内容。由于大多数民营企业属于中小型企业过高的门槛就像一道玻璃门，把企业民营企业拒之门外无法参与公平竞争。意见的出台，当然大有好处 说得很细，这不准那不准，必须怎么样，一定要怎么样也怎么样，就是针对民营企业有很多的措施。 对！进一步放宽这种市场的准入行业和领域，比如说放宽领域以前不让民企干的，一些受限的领域可能也可以干了，所以说自己人的身份进一步就确认了。问题我就提出来了，比方说我提个要求，银行要对国企、民企一视同仁，一视同仁是很主观的东西，对国企的比方说对国企的无条件接受，对民企的多方面找茬，

这恐怕还要从上层建筑上找原因。

【新闻给点力】

山西省临汾市洪洞县（唱歌：苏三离了洪洞县，将身来到大街前）。跑题了！不过唱挺好听的！等会节目完了你再唱。洪洞县最近出了这么单事，为了强行推进煤改气，不准用煤来取暖，把村民的炉灶给封了，用水泥给封，还有恶劣，这简直是比上房揭瓦就有过之而无不及，所以说有人爆料，爆料的结果就引起了全社会的关注。但是爆料人又再次到网上发声说，引起媒体关注以后他麻烦不少，好多部门接二连三到他家来板着脸他要接受询问 然后公安也来了，说你发的照片不是你们家，你这涉嫌造谣，你看这多欺负人，对不对？然后张某某我说了，这不是我们家，但是我们其实是我们村里边，对不对？从微信群里面获取的，这事是真的。当地公安相关负责人拒绝回应此事。

其实这种是我们太常见了，我们就提个问题了，曝光水泥堵炉灶何以成了重点关照对象够吓人的！其实洪洞上演水泥堵炉灶事件一经曝光舆论强势反弹。还是文明社会吗？还是法治社会吗？面对这样一起影响恶劣社会风评不佳的事件，当地相关部门理应反躬自省及时纠偏，但是这个事实好像并没有朝着我们所期待的方向发展，你看民警上门拍照取证，指责爆料人发布虚假信息，让人忍不住担心，事情会不会又朝着解决，提出问题的人的方向发展。这番路数和水泥堵炉灶事件本身一脉相承，背后都是用权任性，你看看从媒体上反映的翻墙入室，这是什么行为？封炉堵灶什么行为？没收煤炭什么行为，“土匪”“强盗”，我们给它加引号了，都给人蔑视权力，只敢蔑视人民群众权利，也很难经得起法治审视。如今也一样，多部门问讯，警察上门，这些弱势冲着解决问题而去也好，可现在看， 情况不是这么简单。

无论是提醒当事人闯大祸，还是说他发布虚假信息，都有一些把提出问题者当问题的意味。这个评论说得已经相当客气了，其实就是这么回事。说说新闻源头是怎么回事。当地说是封炉禁煤是为了环保，治污，但是民怨很大， 为什么？那就是现实当中执法乱象给了当地有关部门反思的机会，也有助于当地更好的推进治污工作。你这么看不就对了吗？但从公开报道来看，这事引发广泛关注以后，除了填充行为，你看他们说了，对外公开的说法是填充的行为，就不叫封灶，是与村民商量之后进行的，他找到了一个中性词叫填充，是和村民商量以后进行的，所以这些回应就是三岁小孩都看得出，他就是这样，实际上就是搪塞，就是推卸责任，也没有再进一步的措施了。所以说，你看不把精力用在解决被曝光的问题上，却将矛头对准曝光问题的人，这样的后续处理，如今早已是备受诟病。

如今类似剧情出现在水泥封炉灶事件中，不止让人错愕，也充分证明一点，是什么？有些治理方式不当，方式欠妥只是表象，思维跑偏才是关键。所以说我们今天的话题选择都是有一些同类项的合并。江柯说了好差评，好差评解决的是什么问题？就是你干的好不好，谁说了算的问题， 群众的眼睛可是雪亮的。

中办国办最近印发了，关于减轻中小学教师负担，进一步营造教学良好环境的若干意见。用很多办法精选相关报表填写，控制社会事务进校园，提出20项要求，被称为教师减负20条。回答了什么， 为何减？ 减什么？ 怎么减？谁来减的问题受到了广大教师欢迎，可谓大快师心。

人民日报说了：减负让广大教师轻装上阵。评论说了，引起强烈反响了在于它切中了现实痛点，道出了很多教师的心声。一些地方你看形式主义、官僚主义进校园，入课堂。一些部门向学校和教师随意的布置，还有摊派一些非教育教学的事务，严重的干扰了正常教学。在此之前，有的教师把日常工作状态形容为一天迎检好几轮，考核全靠补材料评比、调研、造排场， 杂事、琐事一把抓，各种检查、 评比、考核铺天盖地。调研、 统计、信息采集交叉重复，信息采集我最烦了，动不动就叫我写简历，姓名，参加工作时间，对着教室的时间被大量的占用，还有精力也被大量消耗了。

对书育人的主业，往往是有心无力，无可奈何，所以，2019年是基层减负年，对教育系统来说，让教师解放出来，把时间还给教师，把宁静还给校园。按照教育规律来办事无疑是最给力的减负，但其实减负的话题我们已经说了50年了，按照每年发两次通知这个可能已经发了100次，你看一会强调给我们学生减负，一会又强调给老师减负。我觉得到底给谁减负说来说去，我们觉得还是要搞清楚所谓的负担。它的根源来源到底是什么？这个其实很难一言以蔽之，但是负担沉重的一个重要原因。

老马在这说说可不知道，大家认同不认同，重要原因就是就业升学的门槛太高，可供选择的出路可能太少了，可供选择的出入太少、太窄。这就容易引发人的恐慌心理，这个负担其实归根结底，它是一种从精神负担引起的各种负担，包括经济负担什么的。

【欢迎来到神经QT环节】

马老师，最近有媒体就报道说，哈尔滨的一个学校，叫做科学技术职业学院，正式开设了新媒体主播人才培训班，明年2月就开始招生了。他说培训期间将有网红现身说法，教授传授相关的技巧，通过考试的学生则会获得相关部门颁发的官方证书。你看这大学里面都开网红培训班了，所以马老师你怎么看？

我觉得搞笑，网红那个活，不是一般人能干的，看你，江柯，我们以前有句老话，只看见贼吃肉，没看见贼挨打，没看见贼挨揍，你看到网红挺风光的，其实他们的苦你根本就不知道。我告诉你，网红的苦，第一条，最重要的一条就是一个字： 守！

没有自己的时间，你能不能做到守，你如果能做到守，像老马一样，守着马后炮15年，能不著名吗？ 对不对？但是有几个人能做到守，您守个店， 守个事，守非常重要。你老是看着他很风光。第二他网红他是个集团作业，他背后有什么？有团队，有确定目标，然后也用什么样的目的，打造一个什么样的人设？ 对。所以说你总是看着很简单，然后就想抄近道，你看像这种我们之前采访过网红，就网红其实可辛苦了，从晚上7点钟直播到凌晨2点，中间一直没得停，叭叭叭的一直都在说话，所以我就守嘛！就是像江柯这么难看，他如果懂得守，每天花8个小时以上，然后去做直播，你的粉丝也会蹭蹭蹭往上升。我专门看你的直播，我寻找我人生的自信，他不是一个职业，但我们好像看起来他在干这个，但只是他一个称号称谓网红。网红实际上是她红，她是在一种状态。对！你做厨师也能红，你做摄像也能红。

接下来这个问题，稍微的有那么一丢丢的私密，你看全国首例单身女性争取冻卵案，前两天在北京市朝阳区人民法院公开开庭审理，说的是当事人徐枣枣去医院的生殖科咨询冻卵的事宜，并且通过相关的检查确认了身体健康，卵子的健康，但是她提出冻卵的需求却遭到了拒绝，原因是无法提供结婚证。医生当时就表示说医院没有办法为单身的女性提供冻卵的服务，所以徐枣枣一气之下，一纸诉状把医院告上了法庭。你说她作为年满30岁的成年女性，她把自己现阶段最适合生育时期的卵子取出来，你看她有这样子保存的意愿，所以粉丝就问：你觉得单身的女性可不可以享受这种冻卵的服务？

我想起一首歌，这个还是著名的词人写的词，你看，开头这样的（唱歌：不知天上宫阙 ，今夕是何年？ 何似在人间）这是什么时代？ 这个都2019年了，马上2020年， 怎么还提出这样的问题，好像还要提供结婚证，冻个卵，现代化恐怕从观念上也得现代化起来。

马老师我跟你讲，这期节目可是我们2019年的最后一期节目了，下次再跟大家再见就已经是2020年了，所以咱们这位粉丝就感慨说自己在2019年过得很不容易，但是好在也办成了一些事，所以就想问一下马老师说：你在2019年有什么自己很骄傲， 开心的事情给大家分享一下？

2019年让我最开心的事情，老马终于脱单了，有八卦。以前都是一个人主持，然后现在有两个跟美女，再加上一个多余的江柯，一下子演播室就变得热闹起来了，老马也脱单了。大家看着，看美女，看着美女听老马说。以前只能是坐在马桶上听老马说，现在是看着美女跟老马说，所以说这件事是最值得我高兴的。所以我觉得马老师咱们两个2019年高兴的事情真的是不谋而合，我觉得2019年对我来说高兴事情也是圆了我自己小时候的一个梦想，我上了马后炮，跟马老师搭档主持，成为一个漂亮的炮女郎，炮哥哥，听着有点怪，你觉得怎么样？托马老师的福，我又回来了，别回来，胡汉三又回来了。

好了， 不可避免的我们会想2020年我们新的愿景，新的愿景就我越来越觉得，活着这两个字特别美， 你觉得吗？就这么基本的一个愿景？对。你一个基本的愿景，天还是蓝的， 太阳还出来， 马后炮还有，这种活着的感觉真得很好，非常美妙！很容易知足的马老师，我就觉得，我就许个诺，来年不管怎么样，马后炮还陪着你们度过每一天，非常暖心的一个承诺。我们一起好好的，一起2020年加油，加不加油无所谓，大家只要生活的开心就好，那么我们这期节目就到这里就结束了。我们2020年再见！ 好！ 我们明年见，拜拜

C14年度盘点2019广东省重大工程 文字稿

**1.超级水利工程：**

**[配音]**

大家好，我是南小财，壮丽70年，奋斗新时代，一批重大工程项目正在广东大地热火朝天的建设中，今天小财就带大家一起去看看“超级水利工程” 珠江三角洲水资源配置工程。

东江作为支撑珠三角经济社会发展的重要水源水资源，开发利用率已达38.3%，逼近国际公认的40%的警戒线，而西江的水资源总量是东江的近10倍，但开发利用率仅只有1.3%，这不但导致粤东的工业用水和农业用水紧张，还因为水资源的不合理开发和保护不力，造成了一系列生态和环境问题。

为了解决珠三角水资源供需矛盾，全面保障粤港澳大湾区供水安全，珠三角水资源配置工程应运而生，被称为“超级水利工程”！

珠江三角洲水资源配置工程由一条干线、两条分干线、一条支线、三座泵站和四座调蓄水库组成。工程输水线路全长113.2公里，设计年供水量17.08亿立方米，受水区人口近3000万，建设总工期为60个月。

工程全线采用地下深埋盾构方式，在纵深40~60米的地下建造，将穿越高铁4处、地铁8处、公路12处、江海16处。为地铁、通信、电力、管廊等市政建设预留浅层地下空间，最大限度保护湾区生态环境。

珠江三角洲水资源配置工程不仅是迄今为止广东省历史上投资额最大输水线路最长，受水区域最广的水资源配置工程，还是目前世界上输水压力最高和盾构隧洞最长的调水工程。

该工程建成后可改变广州、深圳、东莞等地相对单一的供水格局，提高供水安全和应急备用保障能力，

退还东江流域及延线城市生态用水，对维护地方供水安全推动经济社会发展可持续发展具有重要作用。

根据计划，珠三角水资源配置工程2020年全面盾构始发，2022年开始机组安装，2023年完成盾构内衬，2024年具备通水条件！

**2.赣深铁路广东段：**

**[配音]**

大家好！我是南小财。壮丽70年，奋斗新时代，一批重大工程项目正在广东大地热火朝天的建设中。前辈昔日说“想致富，先修路”，小财今日说“发展再飞跃，还得靠高铁”。今天小财就带你去看看赣深铁路工程项目。

赣深铁路北起江西省赣州市赣州西站，向南途经广东省河源、惠州、东莞、深圳市，终点接入深圳北站。线路全长436.37公里，设计时速350km/h，共14个站点。现在从深圳前往赣州的列车需要将近6个小时，高铁通车后只需2个小时以内。论坛甚至有人感慨说，以后可以在深圳周边低房价城市居住，然后坐高铁去上班。例如惠州到深圳，大巴需要90分钟，票价60起。而高铁从深圳到惠州只用30分钟，坐票20起。没想到吧，不仅省时，甚至还省钱！

有人问：话说高铁既然这么好，那它有没有什么缺点呢。有！那就是难建。

以剑潭东江特大桥路段来说，该高铁无砟轨道混凝土桥，创下国内最大跨度（260m），最宽（31.2m），单节段最重（820t）三项记录。桥越大越难架。

架得起桥还得先打得稳桩，河里打桩简直难上加难。在地质复杂的河床实施水下爆破。采用创新工艺和技术应对。传统船机设备无法进场，采取新工艺和技术应对。还有很多难点我就不一一列举啦，专业且敢于挑战的施工人员都将他们一一克服啦。

令人惊讶的是，我们可以看到，这里虽然是施工现场，但江水依旧干净。据监测显示周边水域水质在工程期间均维持国家I类标准哦，据说工程团队对环保工作极其严格，这里需要点名表扬！

全部工程将在2021年竣工，明年建好之日，小财一定带你坐上高铁体验一下中国速度哦。

下一期小财将带你去看广州南沙港项目。

**3.财仔带你看广东重大工程项目之一——深中通道**

**[配音]**

大家好！我是南小财。壮丽70年，奋斗新时代，一批重大工程项目正在广东大地热火朝天的建设中。今天小财就带大家一起去看看超级跨海工程深中通道，这可是媲美港珠澳大桥的重大工程哦

深中通道从中山东侧连接到深圳西侧，横跨伶仃洋，连接珠江口东西岸，全长24公里，由隧道、桥梁和人工岛组合而成。因为航运和空运的条件限制，深中通道采用东隧西桥的方案。西侧由隧道通过，中间以人工岛对接，东边再架桥梁通过。为了尽可能减少阻水效应，西人工岛采用菱形设计，建成之后从高空俯瞰，就像一只巨大的风筝在大海中飞翔。

深中通道在2016年底开工，预计2024年通车，将创世界两大之最！第一“最”是沉管隧道，深中通道在国内首次采用钢壳沉管隧道结构的项目，隧道的宽度是世界的首例！宽55米，共有八条双向车道可通行，比港珠澳大桥的六条车道还要多出两条车道，是目前世界最宽的沉管隧道。第二“最”是桥梁，深中通道的通航净高为76.5米，是世界上最高的桥梁，可以满足广州港所有代表船型的通航需求。

深中通道将中山到深圳的车程从两小时缩短到半小时 ，运输成本也将大大降低，中山三乡、坦洲到深圳盐田港的物流运费将降低2,200元/吨，为中山经济快速发展提供基础。

中山的商品房价是深圳的五分之一，深中通道开通后，深圳与中山形成‘半小时生活圈’，交往会更加密切

深中通道作为连接“深莞惠”与“珠中江”两大组团之间唯一的公路直连通道，同时也是连接中国广东自由贸易试验区三大片区（广州南沙、深圳前海和珠海横琴）之间的交通纽带，建成后将进一步完善国家高速公路网络，推动珠三角快速交通网络的形成。

**“你好，我叫建国，我叫国庆”文字稿**

【字幕】我们召集了12位“建国”、“国庆”，组织了一次采访 。

不是不是，有点紧张。要不要重来？大家好，我叫许建国，我叫姚建国，我叫陈建国，肖建国，陈建国，李建国，卢建国。我叫吕国庆，源国庆，范国庆。

（卢建国）人家以为我们是49年的。

（姚建国）我在上历史课的时候，老师就在逗我，“建国以来”，他这样停顿的说“建国”，我就站了起来，我说“到”，（老师再说）“以来”。

（陈建国）我一开始的时候并不是太喜欢这个名字，因为全国叫这个名字的人太多了。

（李建国）我们那里就有三个建国，一喊建国的话，三个会同时跑来。

（郭建国）一个年级大概有，不超过20人，十二三四个，单纯是建国哦，国庆还另外算。

【字幕】为什么取这个名字？

（吕国庆）我觉得那个年代取这个名字我觉得都是很正常的那种，很自然而然的就取这种名字了。

（许建国）也应该是说跟着流行来走，就帮我起了建国这个名字。

（陈建国）因为（父亲）他本身他自己是一名军人，可能是这种军人的家国情怀。随着年龄的增长，我又觉得这个名字其实挺好的。

（吴国庆）当时1970年10月1号，一出生的那一刻，我的接生医生说今天是好日子，就说取名叫国庆，我父母当时也听了就也立刻同意了。

（卢建国）那个时候我们国家也是一穷二白，是吧？ 可能是说有一种希望，寄托在我们这一代人身上。

（姚建国）我爸爸就这样说，正因为我们生长在山里面，要用一个名字来加持你，让你能将来为国家、为社会、为家族、为自己村做点贡献。

【字幕】你的小时候，穷吗？

（李建国）因为那个时候，可能自来水都很困难，在广州，还是要开一个水龙头，大家去挑水的那种。

（陈建国）那个时候我觉得能够有一台自己私人的一个私家车，我觉得应该是人生的巅峰。

（许建国）95年从阳江来广州读书，第一次坐大巴，我从早上6:00起床，然后走走走，来到广州，晚上6点钟才到学校，（路上）然后还要憋尿什么的。

（肖建国）我父母亲以前的话，在铁路局工作的，一辈子就是那套铁路制服，从来没有第二套服装了。

【字幕】那现在怎么样？

（姚建国）我从小，我们的路是小小的，你们不敢走的，女同志不敢走的，路很小，是田埂路。但是我现在回到老家的时候，那路啊，都叫什么？水泥路。

（李建国）当住到楼房以后，自己家有水龙头了，感觉到很开心，终于不用出去担水了。

（陈建国）现在我早上出发，中午可以赶回去（长沙）吃午饭，这个变化让我非常震撼，这是我没有想到的。

（范国庆）我们是农村的，小时候我们经常会仰望天空的飞机，觉得很奇怪。现在这不是经常可以坐了，是不是？

（源国庆）小的时候想都想不到，你拿个手机可以看到对方，一起聊天，一起打电话。小的时候你想都想不到，现在可以开车进广州，有那么大的电视给你看。这些东西想都想不到。

（吕国庆）其实我们现在这种和平稳定是来之不易的。

（郭建国）我们国家历史上70年的和平从来没有过，就是在我们现在，在我们中国的文化历史上没试过，非常庆幸。

【字幕】新中国成立70周年了，有什么话对她说吗？

（吕国庆）祖国70周年，然后同一天生日，我觉得我也挺幸运的。

（卢建国）我们人没有几个70年，只有一个70年，我们肯定要乐于参加了。

（李建国）我们也有份参加，是这一份子，也感到高兴、自豪。

（吕国庆）祝我们的母亲身体越来越健康，越来越快乐，生日快乐。

（姚建国）祝国运昌盛，人民生活安康。

（陈建国）希望我们祖国的人民更加富裕，国家更加繁荣昌盛。

（李建国）祝福我们伟大的祖国越来越富强。

（卢建国）中华民族伟大复兴，中国强大。

（李建国）希望祖国更强大。

（范国庆）越来越强大。

（陈建国）越来越兴旺。

（许建国）国富民强。

（郭建国）国家富强，人民生活稳定。

**“我劳动 我光荣 测测你是几零后劳动者”文字材料**

1. **测试题目**
2. 你平时是怎样用手机的？

①　单手大拇指操作

②　两手拇指交替操作

③　一只手拿手机，另一只手的拇指操作

④　一只手拿手机，另一只手的食指操作

1. 上班必须带一件东西去的话，你会带什么？
2. 工牌
3. 激情
4. 脑子
5. 一颗放飞的心
6. 你最想跟谁做同事？
7. 苏明玉
8. 道明寺
9. 哆啦A梦
10. 钢铁侠
11. **测试结果**
12. **50后劳动者**

50后掏粪工，我掏粪我快乐，别叫我停下来。

50后供销社售货员，上北大和入职供销社，我选供销社。

50后工人，在厂里，肥皂是免费发的，对象是组织介绍的。

1. **60后劳动者**

60后出租车司机，我的月薪是你的年薪，沉迷工作，无法自拔。

60后邮递员，我长寿的秘诀在于劳动。

60后广场舞老师，没人能在我的音乐里打败我。

1. **70后劳动者**

70后程序员，如果当年我出手，现在就没有BAT啥事了。

70后个体户，你们忙着谈恋爱，我忙着数钱。

70后厂花，花开满树红，劳动最光荣，不要拦我，我要加班。

70后天使投资人，一个电话，几百万上下。

1. **80后劳动者**

80后股市操盘手，不要拦我，我要割韭菜。

80后公务员，曾梦想仗剑天涯，后来工作忙，没去。

80后IT狗，加班一时爽，一直加班一直爽。

1. **90后劳动者**

90后公号狗，可怜无助又肥胖。

90后公务员，工作累不累，想想火锅贵不贵。

90后催奶师，哪里需要我，我就去哪里。

90后程序猿，996是我这辈子的福报。

1. **00后劳动者**

00后，大主播，明明可以靠脸吃饭，可我还是要靠才华。

00后，流量小鲜肉，先定一个小目标，1个亿真不多。

00后，游戏天才，总觉得自己的性格不适合上班，只适合当拿工资。

**回望2018年，重温嘱托，牢记使命**

【P1】

2018年，是改革开放40周年，是广东改革发展史上具有重要意义的一年。习近平总书记对广东的重要讲话和重要指示批示，为广东指明了前进方向，提供了根本遵循，注入了强大动力。

【P2】

习近平总书记（原声）：“共产党就是追求人民的幸福生活，什么地方人民感觉不幸福，不快乐，不满意，我们就在那方面下功夫，发展是第一要务，人才是第一资源，创新是第一动力，创新太重要了，中国如果不走创新驱动的道路，新旧动能就不能够顺利转换，也不可能真正的强大起来。强起来就是靠创新，创新就是靠人才。”

2018年3月7日 习近平总书记参加十三届全国人大一次会议广东代表团审议

四个走在全国前列

1、在构建推动经济高质量发展的体制机制上走在全国前列。

2、在建设现代化经济体系上走在全国前列。

3、在形成全面开放新格局上走在全国前列。

4、在营造共建共治共享社会治理格局上走在全国前列。

【P3】

2018年10月22日 横琴新区粤澳合作中医药科技产业园

＂这算第四次了吧(第四次，十年第四次)，第四次。可以说我是对横琴的每一步发展，我都是关心的，关注的确实变化很大。从无到有啊，十年的时间，基础设施、公共设施、配套设施这个看来发展得很顺利。下一步就是怎么使它充满活力。就是我们还始终要，也是不忘初心呐，为什么要开发横琴?主要是针对澳门，这个澳门多元化发展。”

【P4】

2018年10月22日 珠海格力电器股份有限公司

“任何一个国家呀，都应该有实体经济，但是呢像一个大国，特别要想做到一个强国，实体经济，那是最重要的什么时候都不能够脱实向虚。制造业的核心呢，就是创新就是这些核心技术。核心技术、先进制造业，只能靠自己靠自力更生奋斗，靠自主创新去争取。希望我们所有的企业都朝这个方向去奋斗。我们确实是既需要这样的实力、能力，又需要这样的底气和志气。”

【P5】

2018年10月22日 珠海

“衷心地感谢你们，我也相信你们又会啊，重整行装再出发，又会到祖国需要的地方去。功不可没，劳苦功高，而目这就是你们人生的价值，要为自己感到自豪，我们也为你们感到自豪。一个国家啊筚路蓝缕，坎坷奋进到今天这步，逢山开路、遇水搭桥啊，你们这是最形象的体现。中国特色社会主义就这么走过来的，一国两制就这么走的。”

【P6】

2018年10月23日 清远市英德市连江口镇连樟村

“党支部带领大家一任接着一任，我们的父老乡亲们也是一代接着一代，推动我们的社会主义建设，我们在脱以后还要致富，还要走一个现代化的道路。我们现在正在这样的一个路程上。”

【P7】

2018年10月24日 深圳改革开放展览馆

“十九大以后，特别是今年改革开放40周年，我还是要再到广东来再到深圳来，这个确实透露一种倍息，就是党中央啊，还是坚定不移地走改革开放之路，改革开放使中国呢走上了一个浴火重生的道路。

40年下来变成了这样一个中国，令世界呀，副目相看的，令世界呢，感到震撼的，这样一个中国。既然是越走越好，为什么不维续走下去呢?即使我们存在着这样那样的一些困难和问题，也是在维续走下去中，加以解决，加以克服，改革开放40周年要好好地总结，好好地去理，看看我们下一步怎么走，答案肯定是继续走改革开放之路，向纵深发展，提高水平，向更广的领域去开拓。中国改革开放不停步，下一个40年的中国，定当啊有新的刮目相看。”

【P8】

2018年10月24日 深圳前海蛇口自贸区

“今天过来看了以后啊，仍然感觉到很开心，发展这么快，说明我们这个前海的模式啊，这个方案还是可行的。像深圳、珠海啊等经济特区的这些成功的经验，还要继续坚持并且完善。内地改革开放，现在有若干个经济自贸区啊，这些呢，它都是要研究出一批可复制的经验在全国推广。现在呢，我们走的这条路是一条正确的道路。锲而不舍，一以贯之，再接再厉，必然成功。”

【P9】

2018年10月24日 暨南大学

“暨南大学名不虚传啊,特别是在我们这些华侨华人中,它这个作用是独特的。把传统文化传播到海外、五湖四海,我们这个暨南的应有之义,暨南的这种精神,我们还是肯定弘扬。我刚才见到这都是来自于四面八方的,有这个港澳台的学生,有这个华侨华人的学生,都很好,再加上我们现在内地,大家融合在一起,我看非常好。暨南的前程远大,在这里学出来以后,你们这个学成才,到社会上都会找到你们自己的位置。”

【P10】

2018年10月24日 广州明珞汽车装备有限公司

“中小企业能办大事啊,中央还是在重视,并且想办法怎么使中小企业啊能够进一步地发展,这样才能够真正使我国的这个经济全面发展、科学发展、精准发展。

我们现在创新创造创业,实际上就是给中小企业的发展,要给予更多的机会和空间。民营企业就要心无旁骛,你看搞得成功的那些啊就是找准了一条道,坚定地走下去,不要这山望着那山高,换来换去的,搞得好的,它就是沿着路不断地走深、走实、走高,我也相信各位一定会不断地取得新的成就。这个成就不仅使你们的企业兴旺发达,而且会啊为我们的这个祖国的强大,人民的富裕,作出你们的历史性的质献。”

【P11】

2018年10月25日 习近平总书记在广东考察作出重要指示

总书记亲临广东考察,向世界宣示将改革开放进行到底的坚定决心,对广东提出四个方面的重要指示要求：

一是深化改革开放。

二是推动高质量发展。

三是提高发展平衡性和协调性。

四是加强党的领导和党的建设。

【P12】

2018年11月6日 总书记致信祝贺珠海航展开幕

面向未来,航空航天科技发展必将为人类带来更多福祉。促进世界航空航天科技发展,推动国际交流合作,为世界各国人民共享航空航天技术发展成果作出贡献。

【P13】

2018年12月26日 习近平总书记对深圳工作作出重要批示

希望深圳市广大干部群众继续解放思想、真抓干,改革开放再出发,不断推动深圳工作开创新局面、再创新优势、铸就新辉煌,在新时代走在前列,新征程勇当尖兵。

【P14】

2019年是大庆之年、关键之年。

站在光荣与梦想的新起点上,高擎习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜,朝着实现“四个走在全国前列”、当好“两个重要窗口”的目标奋勇前进,不忘初心、牢记使命、接续奋斗,闻鸡起舞、日夜兼程、风雨无阻,广东必将再立新功,挥写新的精彩,以优异成绩庆祝新中国成立70周年!

（D22）12月27日南方财经报道-文稿

|  |
| --- |
| 每天6点20分,欢迎收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》。  **前：**12月27日，广东省人民政府新闻办公室举行新闻发布会，正式发布《广东省“三旧”改造税收指引（2019年版）》。本指引共覆盖了我省现行的两大类共九种“三旧”改造模式，聚焦了各方关注的“三旧”改造难点问题。 |
| **1、广东“三旧”改造税收指引发布 聚焦改造难点** |
| **前：**为进一步改善中小企业经营环境，促进中小企业健康发展，省人大常委会第十四次会议于2019年9月25日修订通过了《广东省促进中小企业发展条例》，条例将于2020年1月1日起施行。 |
| **2、《广东省促进中小企业发展条例》明年起施行** |
| **前：**近日，住房和城乡建设部、国家发展改革委等六部门近日联合印发《关于整顿规范住房租赁市场秩序的意见》，规范住房租赁市场主体经营行为，保障住房租赁各方特别是承租人的合法权益。 |
| **3、新规：房屋中介不得“吃差价” 禁止诱导“租金贷”** |
| **前：**近日，深圳市教育局发布《深圳市学前教育机构设置标准》，并将于明年起施行。新《设置标准》对学前教育选址布局、人员配备、办学规模进行了严格的规范，其中幼儿园小班人数每班不得超过25人。 |
| **4、深圳学前教育新规明年起施行 小班人数不得超过25人** |
| **前：接下来关注一组快讯。** |
| **标 板** |
| 健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  **前：**虽然冬至已经过去了，但是最近大部分时间广东的温度还是在20度左右徘徊，不过未来几天冷空气、台风雨等多变的天气将轮番上演。 |
| **6、周末台风携降雨袭粤 广州市区最低10°C** |
| **前：**要降温了，你的羽绒服准备好了吗？市场上羽绒服价格从几百到上千都有，但是羽绒服真的是越贵越好吗？广州市消委会近日公布了羽绒服消费比较试验结果，有些上千块的羽绒服都没有通过测试，穿了可能还有害健康。 |
| **7、广州市消委会检测35款羽绒服 3款千元以上产品不过关** |
| **前：**听到传销二字，大家肯定是深恶痛绝的，但是传销手段的升级，也容易蒙蔽大家的双眼，导致被骗。今年以来，广东省市场监管部门就联合有关部门捣毁传销窝点109个，清理遣散传销人员711人次。那么这些新型传销手段又表现出哪些特点呢？如何避免掉入陷阱呢？ |
| **8、广东捣毁109个传销窝点 网络传销成重灾区** |
| **前：**近日，广州天河花城汇的一家“网红”主题乐园MAG环球魔幻世界，被曝突然停业，一些提前买了票的街坊，退票无门，消费者该如何维权呢？ |
| **9、广州：MAG环球魔幻世界突然停业 游客退款难** |
| **标 板** |
| 健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续收看620《南方财经报道》。  **前：**大型公益宣传活动“2019南粤慈善之夜”，将于28日晚上在广州举行。本次活动会评选出“年度美丽乡村”、“年度最美扶贫人”等7大奖项。那么各奖项评选的标准是怎样的，目前的评选活动进展如何呢？ |
| 1. **【南粤慈善之夜进行时】**   **首次评选“年度美丽乡村” 主委会揭秘评选标准** |
| **前：**南粤慈善之夜将于28日晚上开幕，届时最后的投票结果也将在晚会上正式发布，并颁发荣誉。那么晚会的现场准备得怎样了呢，我们继续跟着记者去探探营。 |
| 1. **【南粤慈善之夜进行时】**   **记者探营：南粤慈善之夜活动主场已搭建完成** |
| **前：**党的十九届四中全会首次把“按劳分配为主体、多种分配方式并存”确定为基本经济制度，并首次提出要“重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业”。即将举办的南粤慈善盛典，不仅展示了精准扶贫以来的战果，同样体现了“温柔之手”第三次分配的作用。 |
| 1. **【南粤慈善之夜进行时】**   **慈善事业：促进社会公平正义的“温柔之手”** |
| **13、【南财快评】弘扬慈善精神 促进“第三次分配”** |
| 党的十九届四中全会首次提出要“重视发挥第三次分配作用，发展慈善等社会公益事业”，这就从根本上明确了第三次分配和慈善事业在我国经济和社会发展中的重要地位。  随着我国经济发展和社会文明程度提高，全社会公益慈善意识日渐增强。但也存在着慈善组织数量相对较少、社会资源动员能力有限、慈善组织公信力有待增强等一系列问题。如何破除这些障碍因素，真正发挥好这只“温柔之手”的作用，还有很多工作等待我们去做。  首先，政府要在推动慈善事业发展中积极作为。一方面，扩大享受税收优惠慈善组织的范围，取消对慈善组织人数和资金规模上的限制。另一方面，提高企业和个人慈善捐助税前免税水平，使企业和个人有更多的财力投入到慈善中。  其次，慈善组织要严格自律不断提高自身公信力，完善慈善组织内部治理结构，加强内部控制和审计，推进慈善行业的规范化、法治化、专业化发展。  另外，要优化慈善环境增强公民公共利益的社会责任。关注弱势群体是一个健康社会应有的责任，我们要给弱势群体多一份“嘘寒问暖”、多一份“雪中送炭”，让社会爱心充分涌流，让慈善行为无处不在。 |
| **前：**下面进入今天的投资观察。 |
| **14、【投资观察】降准预期助推沪指站上3000点 题材热点涌现** |
| **广告位** |
| **标板** |
| 感谢您收看由“养心用好药 百年益安宁”益安宁丸独家冠名播出的620《南方财经报道》，再见。 |

《名医私房菜》——《香芹炒牛肉》

主持人：宋鹏

嘉宾：中山大学附属第一医院东院 心胸外科 陈振光院长

菜肴：《香芹炒牛肉》

食材：芹菜500g、鲜牛肉150g、生姜、蒜头、红辣椒、盐、蚝油、生粉

道具：金牌菜牌匾、

四台机：1号广角：自由推拉：1、包全阿姨，2、包全主持人、嘉宾和观众，3、

捕捉有意思的观众表情

2号全景：包主持人和嘉宾

3号中近景：嘉宾

4号特写：抓嘉宾大特写和手部、食材等特写

1. 版头5秒
2. 串词 安利体验馆 （1分钟）

宋鹏：面前摆一排蜡烛，然后一口气不能停，看能吹灭多少根。

宋鹏：名医私房菜（有点气喘）

观众：药补不如食补（这个时候镜头切给观众，然后将蜡烛都收掉）

宋鹏：我的“肺”啊，刚刚吹完蜡烛，现在还有点缓不过来。今天，我们在做这道养生菜肴之前要说到一种肺病，这种肺病是非常常见却受严重忽视的“杀手性”疾病。据世界卫生组织统计，这种肺病是 “世界四大慢病”之一，同时也是“人类四大致死病因”之一。这到底是什么病呢？让我们有请今天的嘉宾。

1. 标版+配音(医生介绍)

陈振光 中山大学附属第一医院东院副院长 胸外科

擅长：在肺癌和食管癌的诊断、根治性切除和化学治疗，支气管扩张、肺大庖、重症肌无力的外科治疗，胸壁畸形矫治和肺移植等方面有较深入的研究，并取得较好的临床疗效。

1. 串词 安利体验馆 （这里不需要医生上场的画面，直接站定即可）

陈院长：大家好，我是陈振光。

宋鹏：陈院长，刚刚我们说到有一种肺病病是“世界四大慢病”之一，您知道是什么病吗？

陈院长：这种肺病和我们的支气管炎和肺气肿有点关系，我想问一下在场的叔叔、阿姨们有多少人知道支气管炎和肺气肿的，能不能举个手让我看一看。

叔叔、阿姨举手（基本上都知道）

陈院长：大家都有听说过，那接下来我还想问一下在座的叔叔阿姨们有多少人知道慢阻肺？

叔叔、阿姨举手（没有那么多人知道）

陈院长：这个很多人听上去有点生疏的疾病，近年来发病率居高不下，而且与高血压、心脑血管疾病和糖尿病相当，对国人健康的威胁也越来越大。我国慢阻肺具有高患病率、高致残率、高病死率和高疾病负担的特点，其危害居慢性呼吸系统疾病第一位，同时也是“世界四大慢病”之一。很多慢阻肺在早期是没有症状的，因为肺脏有强大的代偿功能，轻度的肺功能损害不易感知，等到症状明显时，肺功能损伤已较为严重；而且慢阻肺的主要症状为咳嗽、咳痰、气短，与呼吸科的其他常见疾病，如慢性支气管炎、支气管哮喘有相似之处，如果不进行肺功能检查，无法确诊，这也是慢阻肺经常被误诊、漏诊的原因。

宋鹏：大家知道我们为什么在今天，要录制这样一期节目吗？因为节目播出的前两天正好是世界慢阻肺日。对于不管是患者还是没有患病的人来说，防治慢阻肺都是非常重要的。那么今天我想问一下陈院长，今天要来参加《名医私房菜》，您要给我们带来的是一道什么样的养生菜肴呢？

陈院长：今天我们的主题是慢阻肺，我今天要给大家带来一道《香芹炒牛肉》。因为慢阻肺是一种消耗性的疾病，所以在饮食方面特别需要注意，以高脂肪、高蛋白、高维生素的食物为主，同时在饮食上一定要遵循健康的饮食原则，这样不仅可辅助治疗慢阻肺，还能在缓解症状的同时可以提高抵抗力，预防肺部感染。

宋鹏：那我们今天的食材就已经全部准备好了，那我们赶紧开始吧！

七、标版+配音

菜肴：《香芹炒牛肉》

食材：芹菜500g、鲜牛肉150g

辅料： 生姜、蒜头、红辣椒、生粉

调料：盐适量、蚝油适量

1. 具体的做菜步骤：
2. 将芹菜去头、去叶、切断后，洗净备用；
3. 鲜牛肉切片，用盐、水、生抽、蚝油、少许生粉、花生油腌制；
4. 将腌制好的鲜牛肉放入油锅炒至七分熟后盛出；
5. 锅内留底油，放入芹菜、红辣椒条一起翻炒；
6. 最后放入葱段、姜片、加少许清水烧沸，倒入鲜牛肉片炒匀即可出锅享用。
7. 串词（高脂肪、高蛋白质、高维生素）

宋鹏：陈院长我刚刚听到您说，建议咱们慢阻肺患者在饮食上要多吃一些高脂肪的食物，这是真的吗？其实像我们的高血压、高血脂、高血糖、心血管疾病等等在饮食上的要求就是一定要低脂，而慢阻肺的患者在饮食上要多吃高脂肪的食物，这是怎么一回事？

陈院长：慢阻肺“胖”点能更长寿，慢阻肺是一种消耗性的疾病，而且容易影响自身的睡眠，另外慢阻肺患者的胃肠道消化吸收能力也会受到影响，所谓饮食不能养人，长此以往，慢阻肺患者非常容易出现虚弱、营养不良和体重过低等问题，相对“胖”一点的患者，营养摄入和储备往往更好，也更有体力从事一些轻度的锻炼活动，让他们能拥有更多的肌肉、更好的呼吸功能和更强的免疫力。

宋鹏：陈院长，我还听说牛肉属于燥热的食物，会导致病情的加重，那么肺阻慢的患者能不能吃牛肉呢？

陈院长：慢阻肺患者能量消耗大,而且尤其是中老年人患者的体质其实是相对较弱的，在饮食上我们主张富含优质蛋白质的食物，牛肉是补气血健脾胃的，牛肉含有丰富的[蛋白质](https://baike.baidu.com/item/%E8%9B%8B%E7%99%BD%E8%B4%A8/309120" \t "/Users/tujiaqi/Documents\\x/_blank)，而且氨基酸的组成也比猪肉更接近人体需要，能提高机体抗病能力。牛肉具有补中益气、滋养[脾胃](https://baike.baidu.com/item/%E8%84%BE%E8%83%83)、强健筋骨、化痰息风、止渴止涎的功能。寒冬食牛肉，有暖胃作用，是寒冬补益佳品。但是，慢阻肺的患者食用牛肉时一定要注意适量。

宋鹏：陈院长，都说腌制的食物对我们身体不健康，要少吃。您能不能跟我们说说，腌制过的食物对我们身体有没有危害？慢阻肺的患者能够吃腌制后的食物吗？

陈院长：

宋鹏：我看到陈院长今天又给我们带来了芹菜，我们今天这道菜里芹菜又有什么样神奇的功效？

陈院长：芹菜是一种高营养价值的蔬菜，富含蛋白质、维生素、膳食纤维，慢阻肺患者特别适合食用高膳食纤维和维生素的蔬菜，尤其是中老年人胃肠功能下降，消化吸收功能减弱，非常容易造成便秘的症状，从而会导致慢阻肺症状加重。为此，中老年人应适当多吃一些富含纤维素、维生素的粗茎大叶类的蔬菜，不仅仅仅是芹菜，像芥菜、白菜、菠菜、菜心以及水果等等也可以多吃。

宋鹏：我知道今天有几位叔叔阿姨是带着自己特别疑惑的问题，在我们等待出锅的过程中，今天可以有请两位我们的叔叔或阿姨可以举手向陈院长提问。

叔叔：

陈院长：

阿姨：

陈院长：

宋鹏：时间应该差不多了，请陈院长来开锅。

十、标版+配音：

陈振光主任的《香芹炒牛肉》出锅啦！

十一、串词（主要内容：叔叔阿姨试吃、颁发金牌菜牌匾 镜头：金牌菜牌匾（特写））

宋鹏：陈院长的《香芹炒牛肉》已经完成啦！那么接下来就要有请我们的叔叔阿姨们来品尝一下，看看陈院长炒菜的手艺。

宋鹏、陈院长、叔叔、阿姨们一起品尝金牌菜（快剪）

宋鹏：陈振光院长的这道《香芹炒牛肉》，香芹特有的味道。一点都没有把牛肉的味道盖住，相反。经过腌制的牛肉，特别的入味，真的太好吃了。今天的食材对于我们的慢阻肺的患者来说是非常好的，牛肉丰富的蛋白质、香芹抗癌。今天在这里我们还是希望所有的叔叔、阿姨们，从今天开始重视慢阻肺这种疾病。在这里我们也特别感谢陈院长的光临，名医私房菜特别出品的金牌菜牌匾！送给咱们陈院长！

陈院长：谢谢

宋鹏：今天的《名医私房菜》到这里就结束了，这道适宜慢阻肺患者食用的《香芹炒牛肉》你一定不容错过，大家回家以后都可以试试。最后让我们一起来说出节目的口号：名医私房菜——药补不如食补。

1. 竖屏包装视频

配音：陈院长的这道《香芹炒牛肉》，将芹菜去头、去叶、切断后，洗净备用；

鲜牛肉切片，用盐、水、生抽、蚝油、少许生粉、花生油腌制；将腌制好的鲜牛肉放入油锅炒至七分熟后盛出；锅内留底油，放入芹菜、红辣椒条一起翻炒；最后放入葱段、姜片、加少许清水烧沸，倒入鲜牛肉片炒匀即可出锅享用。陈院长的这道《香芹炒牛肉》，大家快尝试一下吧！

明者因时而变 知者随事而制

**——新时代媒体营销再认知**

**赵随意 崔斌**

**摘要：**当下媒体营销正处于一个巨变的时代，互联网技术正在重塑媒介形态和营销生态，媒体的内容生产、传播形式、营销方式都在发生颠覆式的变革。本文通过对现代媒体营销活动中各环节变化的分析，对比美国彭博资讯公司和南方财经全媒体集团的经营模式，提出了把握媒体发展大趋势的六点建议。

世界上唯一永恒不变的就是“变化”，当前，我们更是处于一个瞬息万变、迅猛发展的时代。随着互联网技术革新推动新兴媒体的快速发展和更新迭代，广告行业的广告商、广告代理公司、媒体发布机构、广告行政管理部门等各个环节都在随之变化，广告运作的内容策划、工艺流程、传播手段、商业模式等也呈现颠覆式创新发展，广告行业在新时代呈现出绚丽多彩的新思维、新营销、新传播、新发展。媒体人应以坚持提升媒体传播力、引导力、影响力、公信力为根本，以大力发展媒体垂直产业形成生态闭环为前提，以利用优质产品转化成充分流量变现为重点，以多元经营模式逐步替代单一广告营销形态为核心，确保媒体机构在未来发展之路上行稳致远。

**一、广告行业发生巨大变化**

广告行业同其他行业一样也在发生着巨大变化，而这些变化发展速度之快，我们始料未及。那么，广告行业究竟发生了哪些变化，笔者从以下四个方面分析。

1. **广告商的变化**

广告商投放广告时对其品牌宣传和产品推介的需求发生了变化，可利用的传播方式更加多样化，传统媒体已不是他们的必然选项，其在移动社交媒体的广告投入呈不断上升趋势，特别是在微博微信和“抖音”小视频等新媒体平台上的广告销售势头非常火爆。在传播方式上，广告投放呈现移动性、交互性、数据化、高黏性、精准化的趋势。

1. **广告代理公司的变化**

广告代理公司在互联网去中介化的冲击下，受到名目众多的咨询公司和广告商品牌策划部的竞争，面临前所未有的巨大挑战，代理业务不断萎缩。广告代理公司的权威性、影响力和公关能力明显下降，原先的中介优势荡然无存。目前，广告公司从传统广告向数字广告转型的速度赶不上移动互联网、人工智能、虚拟现实等新技术改变媒介的速度。

1. **媒体机构的变化**

传统媒体不可幸免的受到互联网以及新媒体的冲击，广告市场表现为广告客户的上门开户、下单数量、投放价格及刊播发量均呈下降态势，广告的黄金时代一去不复返，媒体依靠广告生存发展已成为历史。所以，拓展其他经营收入、寻找增量突破点已经成为媒体的现实课题。

1. **行政管理部门的变化**

国家市场监督管理总局、国家广播电视总局等广告行业的行政管理部门，在高质量发展的旗帜下，管理更加严格，媒体广告更加“绿色”。同时国家生态文明建设把可持续发展提升到绿色发展的高度，新修订的《广告法》实施后提出了愈加严格的要求，管理方面呈现“严管、重罚”的势态。

**二、彭博社模式带给我们的思考**

彭博社是一个集广播、电视、杂志和网站为一体的财经媒体通讯社，坐落于美国纽约市中心。作为全球最大的金融信息服务供应商，其集合新闻通讯、财经资讯、彭博终端的商业模式在媒体行业中独树一帜，以大力发展媒体垂直产业为前提，以利用原创产品转化成充分流量变现为重点，以独创性经营模式逐步替代单一性广告营销形态为核心，彭博社的发展模式值得传统媒体研究、学习和借鉴。

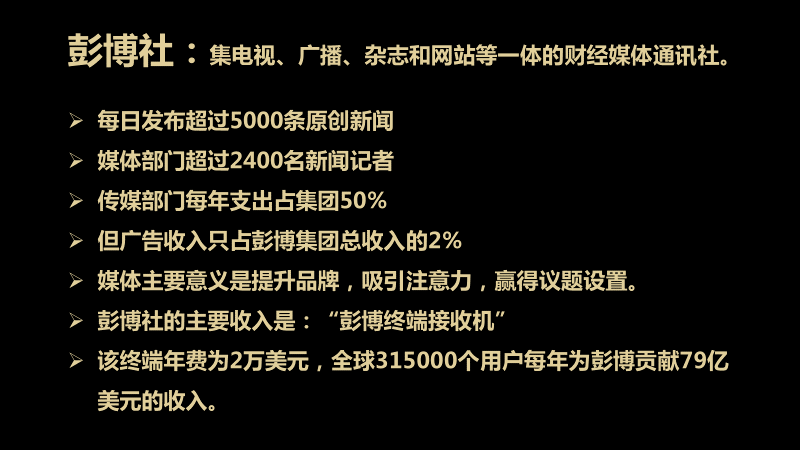


图1：彭博社的整体情况

从图1 中我们可以看到，彭博社每天的原创新闻稿件生产量高达5000 条，有超过2400 人的庞大的新闻记者团队，他们注重利用媒体影响力来提升品牌，吸引受众注意力，赢得议题设置。我们尤其要注意的两个数字是广告收入和终端收入，其中广告收入只占彭博社的2%，即1 亿多美元的广告收入并不是其主要收入，而主要收入是将近80 亿美元的终端年费收入。据笔者了解，一套“彭博终端接收机”软件售价约2～3 万美元，该产品专业性很强，有财经分析、企业分析、金融和市场的数据分析，目前全球用户约31 万、使用媒体450 余家。彭博社是一个技术含量极高的广播电视媒体，同时也是一家科技公司，他们一年完成1000 多次的技术迭代。

笔者曾在2017年6月19日对彭博社纽约总部进行了参观调研与合作洽谈。通过交流，笔者总结了媒体发展要把握的三个重点：一是将产品优势转化为产业优势；二是将流量充分变现；三是重视传播技术的运用，迭代速度要快。

**三、南方财经全媒体集团经营实践**

南方财经全媒体集团由南方报业传媒集团和广东广播电视台共同成立，由广播、电视、报纸、杂志、新媒体等多个媒体板块组成。以下主要介绍三家传统媒体的经营实践。

1. **广播媒体——股市广播**

股市广播经营创收多管齐下，除了广告收入之外，在旅游活动、证券培训、证券咨询业务等方面增收增利。这几年有影响的活动搞得很多，尤其是品牌活动“巴菲特之旅”，组织中国投资者走进美国与股神巴菲特面对面，聆听他的炒股真经，几年来组织活动的档次越来越高，参加的人也越来越多。再分析股市广播经营状况，广告收入占比31%，投资顾问业务的收入占到了52%，广告收入仅占股市广播营收的三分之一，有60% 以上的收入来自非广告收入，并呈现良好的上升趋势。

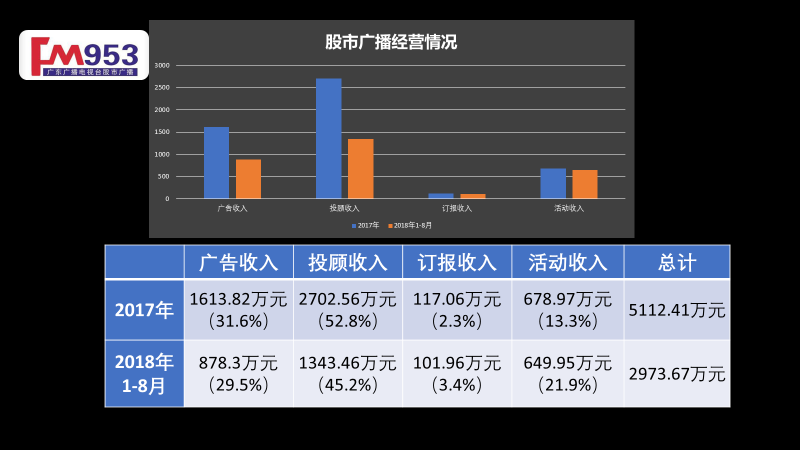


图2：股市广播经营情况（2017-2018年8月）

1. **电视媒体——经济频道**

经济频道坚持电视硬广植入、线下大型活动和线上新媒体营销“三维一体”的市场服务战略。与股市广播类似，经济频道除广告以外，拓展了多种产业经营，例如：营销类旅游真人秀节目《一起旅游吧》与国内35 家电视频道共同成立电视旅游联盟，开发了近500 条世界多个国家和地区的特色旅游产品。该板块年收入超过4000 余万元，可谓在产业经营上摸索出一条改革创新的道路。营收占比显示，电视广告收入达1.4 亿余元，占比接近70% ；产业经营达6000余万元，保持良好的上升趋势。



图3: 经济频道经营情况（2017年）

1. **报纸媒体——《21世纪经济报道》**

这份报纸知名度较高，在全国经济、财经方面影响力很大。全年策划组织了国际财经峰会、中国资产管理年会、亚洲金融年会、博鳌21 世纪房地产论坛等许多高端金融、财富论坛和会议，在全国乃至国际上都颇具影响力。通过营收表格可以看到该报在经营方面的突出变化，其中广告收入占比约30% 多，市场活动、论坛会议所带来的产业收入占比接近50%，年收入突破1 亿元。市场活动带来的赞助及广告业务增长迅速，带动传统业务复苏。

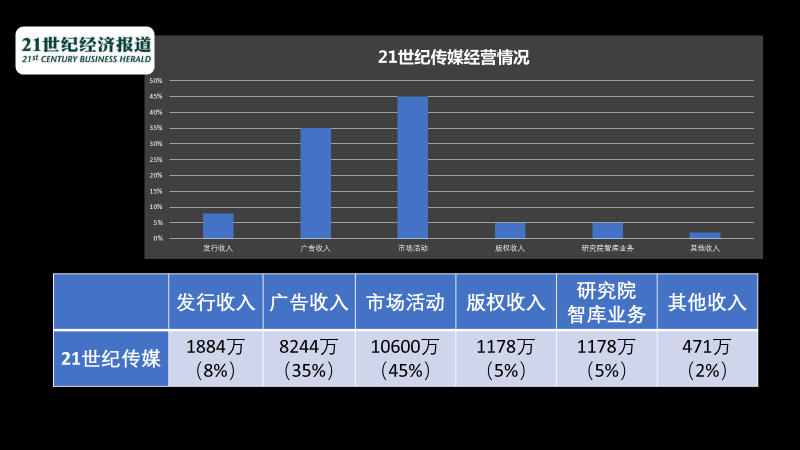


图4：21世纪传媒经营情况（2017年）

通过对南方财经旗下三家传统媒体经营情况进行简要分析可以看到，电视依然是广告的强势媒体，而广播和报纸广告收入份额则占到经营总额的三分之一，广告收入已经不是整体经营收入的最大部分，所以广播和报纸对于转型升级更为迫切，拓展投资顾问业务、市场活动等产业经营成为趋势。

**四、对媒体转型升级的六点建议**

当前，传统媒体广告经营遇到的困难，与我国乃至全球企业遇到的困难是一致的。当前是我国传统媒体转型升级的关键时期，也是我国媒体融合工作的冲刺期，首要问题是“做正确的事，用正确的方法去做事”，牢记“没有最好的模式，只有最适合的模式”。笔者通过对广告行业变化和媒体经营的思考，结合自身工作实践汇总了六点建议。

**（一）既要拥抱变化，又要坚守不变**

关键词：广告不变。当下和未来媒体的主要收入来源还是广告，不可认为广告在缩量就主动放弃广告市场，广告还是媒体当前和未来的主要收入来源之一，这个信心一定要有，这块蛋糕还要紧抓，切忌不要捡了芝麻丢了西瓜。要运用大数据和人工智能高科技广告，增强智慧化、精准化和个性化服务。

**（二）与其疯狂推销，不如安静倾听**

关键词：与众不同。目前媒体对自己的产品和产业推销的多，而主动倾听用户需求和体验感受的少；主观臆断盲目干的多，依靠大数据客观调研智慧谋划的少。现在的问题是差异化不够，重视了“好上更好”的效率，却忽略了“与众不同”的效能，所以说“与其更好，不如不同”，突出差异化是做好产品和产业的关键。

**（三）既要解决问题，更要寻找机遇**

关键词：寻找机遇。创造新机遇比起优化已有的东西能够收获更多，经济财富的源头源于机遇而不是源于解决问题，把下一件事情做对比把同一件事情做得更好要更有意义。因为机遇优于效率，机遇是发展的关键。所以，一个媒体要走上康庄大道，不但要解决问题，更要寻找机遇。

**（四）与其从1到N，不如从0到1**

关键词：改革创新。我们的媒体主要问题是太相似、太雷同了，产品模仿和克隆的现象过于严重，从1 到N 的现象多，而产品研发和产业拓展缺乏从0 到1 的创新精神，原创性、首发性和版权意识淡，这是传统媒体的短板，在这方面亟需加强提高，这也是传统媒体能否成功转型升级的根本所在。

**（五）与其修修补补，不如另辟蹊径**

关键词：柳暗花明。当下我国频道、频率似乎有过多过滥之嫌，特别是一些地方频道、频率社会效益和经济效益均不佳，经营入不敷出，甚至是严重亏损，所以“舍”非常重要，应该下决心关停并转，要认清现状、优化结构，对于严重亏损同时也没有社会效益的频道、频率及时关停并转。要另辟蹊径，集中力量办好有希望的频道、频率，或者是重新开疆扩土。

**（六）与其拥有所有权，不如共享使用权**

关键词：共享经济。共享经济的关键是处理好所有权和使用权的问题，传统媒体太重视拥有所有权，而忽略了共享使用权的作用。我们的人员、场地、设备、资料、用户、平台等是否是高效率的？是否是高使用率的？我们在资源方面是否能够跟他人共享，同时我们是否可以考虑使用他人资源？当然核心技术、关键版权等除外。共享经济实质就是降低成本、减少资源浪费，形成庞大共享机制下的共享经济集群，奔向未来的数字经济。

**人工智能构建传媒新业态**

**——以南方财经的实践为例**

**赵随意 陈燕**

现阶段，计算机技术已从网络技术阶段发展到智能技术阶段，人工智能已经成为引领技术变革的下一个“风口”。如何将媒体转型与人工智能相结合，是学界业界思考的焦点。

南方财经全媒体集团（简称“南方财经”）于2016年11年在广州成立，是慎海雄在任广东省委常委、宣传部部长时一手打造的，是广东深化文化体制改革、加快媒体融合发展的重点项目和文化强省、媒体强省的有力探索，目标是建成广东省直主流媒体和媒体融合发展的标杆项目。慎海雄针对性南方财经提出：“国家利益高于一切，用户体验检验一切。”的发展要求。

两年来，南方财经迅速完成“两报两台三刊四网两微一端”全媒体布局，成为媒体规模、综合实力和影响力位居国内前列的财经媒体；积极服务国家战略，不断加强传播手段建设，为我国积极参与全球经济治理体系提供舆论支撑。为此，南方财经坚持“创新为要”，对标国内外知名财经媒体巨头，大胆开展“媒体+技术”的跨界实践，用国际领先的行业技术重构生产方式和业态。2017年6月，南方财经启动“全媒体指挥中心”建设，一期建设于2018年3月投入使用，目标是建成国内最先进的策、采、编、发平台，为集团全域子媒体版块新闻报道的全生命周期提供技术支撑，构建一个全媒融合的生产模式和管理环境。我们以人工智能为驱动、与各行业领先的技术公司共同开发媒体新技术的工作内容。

一、人工智能语音主持人

在全媒体指挥中心，我们因应技术发展趋势，采用了“语音合成技术（Text to Speech，简称TTS）”，运用声学、语言学、数字信号处理、计算机科学等多学科原理，实现文稿的一键式智能语音输出转化，让机器像人一样开口说话，替代了原有的配音播报作业流程。TTS技术在媒体的应用始自2017年，华盛顿邮报、BBC、金融时报等已有相关实践。传统的TTS技术基于电子合成音，情感体验和传播效果不佳，为此，我们与语音合成技术行业领先的科大讯飞展开合作，创造性地运用以真实人声为模本的TTS技术，采用最先进的中文文本、韵律分析算法和大型语料库的合成方法来实现文稿转换成自然语音的新闻生产方式。

经过紧张筹备，今年 3月1日，南方财经“人工智能语音主持人”在全媒体指挥中心正式上线，首次采用南方财经主持人俎江涛的虚拟音库进行了新闻信息播报。如今，“机器人俎江涛”已成为南方财经旗下股市广播频率和新媒体平台“21财经”APP的一名正式播音员。运用人工智能自动生产和播报财经新闻，既可提高报道的及时性、准确性，避免人为因素造成的差错，又可将采编一线人员从重复繁杂的动态新闻采访和编播工作中解放出来，将更多的人力和精力投入到深度报道、数据分析、趋势研判等创造性工作中。

这次跨界实践，是中国媒体领域人工智能应用的一次成功探索，南方财经也成为全国首家应用真人语音智能生产新闻的媒体机构。目前，南方财经全媒体指挥中心在已搭建的“人工智能语音主持人”技术基础上，正与国际最前沿的3D模拟动态技术科研团队合作，采用全息影像技术模拟主持人进行节目主持，实现从智能音频播报到智能视频播报的产品迭代。

二、全媒体舆情服务平台

对于新闻机构而言，组织力量开展信息汇集整理和分析，从海量数据中发掘舆情苗头，及时防范舆情风险，既是履行新闻媒体所肩负的职责，也是实现业务转型和业务拓展的有效途径。

南方财经全媒体指挥中心在2017年搭建了“南方财经全媒体舆情服务平台”，通过人工智能分析处理，可在2分钟内快速获取各类门户、论坛、自媒体的相关敏感数据，并可在办公区域建立可视化大屏，实现动态舆情展示，便于进行快速预警、研判、应对。

该技术应用主要包括三个方面：

**一是数据的智能采集。**通过网络工具自动对网上数据进行抓取并存储在本地数据库。数据必须包括各种合法网站和社交平台，并能够进行信息源差异化、智能化处理,实施多样化采集策略。采集到的数据需要自动过滤掉电商、广告等垃圾信息,对相似文章进行归并处理，抓取有意义的跟帖、回复等内容供新闻策采环节使用。

**二是大数据的分析和智能处理。**通过对采集到的大数据的关键词、标注等语言、文本特征进行分析，形成组织化数据，然后通过数据模型进行分析，从多个方向提供包括热点信息自动推荐、重点目标实时监看、核心主题监测分析等信息，实现自定义主题跟踪，专题汇聚，热点榜单，路径分析，走势分析，新闻溯源，重要人物的热点追踪、全景追踪、事件子话题分析等，对舆情进行多种方式的实时预警。

**三是新闻稿件的影响力分析。**根据发布渠道构建传播效果分析模型，智能跟踪和自动分析各个渠道的传播影响力。通过转发量、浏览量、PV值、原创数、首发数等指标的统计分析，形成多维度评价指标，智能分析挖掘集团稿件风格（语义分析、情感分析）、稿件属性（社会新闻、财经新闻属性）与稿件传播影响力的关联性；同时针对特定事件，实现对标杆和竞品的事件关注度的对比分析，客观反映新闻采编效果，为决策层全面掌握舆论动态，做出正确的舆论引导和运营决策提供分析依据。目前，南方财经全媒体集团计划在移动端应用舆情监测服务，正在与相关技术厂商共同进行技术开发。

**三、智能机器人写稿**

机器人写稿技术并非新近出现的技术。2009年，美国西北大学智能信息实验室研发的StatsMonkey通过统计分析整体比赛动态撰写了一篇关于美国职业棒球大联盟季后赛的新闻稿件。从2015年开始，《纽约时报》《华盛顿邮报》路透社、《卫报》、腾讯财经频道、新华社，阿里巴巴、今日头条、南方报业等纷纷涌现，机器人写稿技术成为一时潮流。

机器人写稿的核心是自然语言处理，同时涉及数据挖掘、机器学习、搜索技术、知识图谱等。机器人写稿的生产方式总的来说可归纳为“三步走”：根据各业务板块的需求定制发稿模板，数据自动抓取和稿件智能生成，各业务部门编审和签发。对有思想性或形式更为灵活的报道，写稿机器人会显得力不从心，因此，目前南方财经全媒体平台机器人写稿只在两类新闻报道中使用：

**一是财经新闻类。**针对公告、快讯、经济数据、人民币汇率、沪深市场行情等业务建立模板库，采集上交所、深交所、上海外汇交易中心等网站的公告信息、以及市场行情，按照其发布频率，自动采集和生成相关稿件供编辑参考。

**二是事件监测类。**针对工业效益、重组信息、IPO批文、自然灾害、民政信息等相关信息，采集国家统计局、央行、证监会、银监会、保监会、国资委、外交部等部委的数据信息自动生成稿件。

**四、视频自动合成制作**

视频新闻已经成为当前不可忽视的潮流。2017年12月31日，Wibbitz对美联社2017年头条新闻进行了自动化剪辑，生成了一个三分钟时长的视频，超过一百万人观看了这个视频，为美联社带来了近120万美元的利润。如今，人工智能技术可实现文本、视频、音频间的互相转化，媒介融合进一步加强，智能化视频制作已成为媒体发展的方向之一。

智能化视频制作技术主要包括三部分，**一是**内容分析。用户输入一篇文章、一个链接或者一个关键词后，系统会自动将相关新闻内容拆解为一个个内容片断。**二是**素材推荐。通过人工智能服务，场景分析，依据内容片断自动推荐对应的图像内容、视频内容、文本内容。**三是**自动合成。通过视频合成技术，配以人工智能合成的语音系统，直接向用户提供多个版本的视频，交由用户选择、确认。目前，南方财经全媒体集团已具备以上三部分技术基础，正在开发视频自动合成制作系统，预计将于2019年在南方财经全媒体指挥中心二期上线。

**五、视音频传播监测分析系统**

在媒体融合的大背景下，媒体的“新旧”实质上只是传播媒介的不同。每一次新的传播媒介技术手段的更迭，都对媒体传播形态带来深远影响，有价值的新闻内容的传播方式正在以视觉化、人性化、即时化、互动化、社交化、移动化的趋势高速进化。过去传统媒体的信息传播方式是线性的和单向的，手段是单一的，而新媒体改变了这种固定模式，时间、空间以及交互方式都是无限的，这就对内容的传播监管提出了更高的要求。如何适应新形势新要求，聚焦高质量发展，拥抱新技术，在富媒体内容网络传播监管层面运用好人工智能及大数据技术，确保传播内容具有正确的政治方向、舆论导向以及价值取向，为媒体品牌树立良好的公众形象，扩大媒体传播的影响力，成为了当前媒体行业发展的重要探索方向。

目前市场主流技术体系中，面向新闻传播效果的监测分析系统较多，主要监测对象是图文类报道，而视音频内容的传播监测及效果分析是富媒体监测技术的空白。南方财经全媒体集团 “视音频传播监测与分析系统”应用百度AI能力图谱中的视频内容分析VCA（video content Analysis）技术，对南方财经旗下优质原创音视频内容进行智能化分析处理，从语音、视频、文字、公众人物、物体、场景等多个维度进行自动识别、交叉比对和自然语言处理，不仅能够结构化地输出视频的场景、公众人物、地点、实体和关键词等原始属性标签信息，还能够运用碎片化和标签化的智能技术抽取所有类型的稿件知识，通过领域分类、多维聚类、智能关联以及自动专题汇聚等方式将其整合成相互关联的决策知识，形成媒体资源中心潜在的知识关联网络。

在内容传播链中，系统结合互联网大数据定向抓取技术、视频内容审核VCR（Video Content Regulation）技术、视音频检索比对技术，实现多种传播渠道的传播内容监管、效果监测及质量评估。在数据抓取方面，利用百度公司强大的互联网数据采集能力，实现多地域、多终端主流媒体渠道的数据高效获取及定向采集；在视频内容审核方面，大大优化了内容监管手段，提升了视音频内容的监管效率，最大化的保证了传播内容的正确性；在视音频检索比对方面，实现基于基础图像或图像序列（视频）的特征值提取，并与监测目标获取的内容进行相似度比对，实现对视音频内容的网络传播定向监测。

目前，南方财经全媒体集团“视音频传播监测分析系统”的建设工作已经完成了技术遴选及应用模式的探索工作，即将步入实质性的系统研发阶段。系统将持续跟踪南方财经全媒体集团旗下媒体核心价值内容的传播情况，实现传播影响流的分析挖掘，并在实践中逐步完善新闻热点传播影响力数据模型和指标体系，及时把握新闻受众群体的舆论演化趋势，输出南方财经全媒体集团核心价值内容的全网传播能力分析报告，帮助旗下媒体筛选最优质的传播渠道进行发声，切实提高传播效率。

**六、对传统媒体人工智能的几点思考**

在实践中，我们深刻感受到此轮人工智能技术革命为媒体发展带来的驱动能级与未来希望。

**媒体运用人工智能技术不是简单的替代人，而是解放生产力，调整生产关系。**我们大面积运用人工智能写稿、剪辑、播音和精准传播等技术手段“目的”不是简单的替代人，而是更大能量的解放生产力，促进生产关系的改变和调整，使我们更多人力和资源投入到一线采访、撰写评论、关注深度报道、策划重大活动等工作中，而简单的一般性工作和具有深度算法操作交由人工智能去做，提高效能与效率和强化数量与质量。

**传统媒体在大数据和人工智能方面思维僵化，人才匮乏。**传统媒体管理者对人工智能和大数据系统建设的全面性、先进性、前瞻性和预判性认识还有待提高，普遍存在着对实用性、操作性和传播性不到位的问题，许多工程是给人参观看的而不是用的。传统媒体缺乏对大数据和人工智能研发工程技术人才，我们的大数据和人工智能技术工程大多数都是第三方服务性质，自我主导性与迭代升级存在诸多问题。

**传统媒体人工智能差异化不够，同质化现象严重。**由于没有自我科研队伍，所以媒体所使用的人工智能产品差异化不够，缺乏“从0到1的创新精神”做不到“与其更好，不如不同”差异化境地。而是“从1到N的模仿和克隆现象严重”。缺乏媒体的独有性和针对性，同质化是我国媒体人工智能一大问题。

**传统媒体对大数据和人工智能普遍投入不足，存在着进退两难境地。**目前，多数传统媒体已是举步维艰，大多媒体管理者已经认识到大数据和人工智能对今后发展的重要性，只是“巧妇难为无米之炊”并无经费投入人工智能领域，既是投入了也无法即刻看到结果和回报，搞不好就是雪上加霜并非雪中送炭和锦上添花。但是，媒体不投大数据和人工智能等新科技功能，今后的持续发展和希望更加渺茫，等于是放弃未来。所以，进退两难境地是对媒体管理者勇气、智慧和能力的一大考量。

媒体在大数据和人工智能的发展方面，有条件利用条件高水准高起点高质量投入建设，无条件创造条件根据实际情况也要一定投入，因为，这一举动关乎媒体未来是否可以持续发展和跨越式发展。世界上唯一永恒不变的就是“变化”。媒体融合、转型升级和人工智能等都是“变化”中的永恒。

**5G背景下传统电视媒体**

**实现弯道超车的可能性分析**

文/广东广播电视台经济科教频道，栏目主编，夏精棋

摘要：5G，无疑是2019年的重头戏。回看历史，通信技术的革新往往带来媒介形态的演进。3G把作为通信工具的手机全面推向多媒体时代，移动流媒体技术广泛普及应用；4G让微信、微博、新闻客户端等迅速崛起，成为媒介生态的重要组成部分；那么5G又将带来什么？本文结合通信技术革新推动媒介生态演进的规律，对5G背景下传统电视媒体实现弯道超车的可能性进行分析，并依据传统电视媒体的优、劣势与媒体融合发展的最新经验，提出5G时代传统电视媒体生产流程集约化、运营思维社交化、产品形态移动化的融合转型路径。

关键词：5G；媒体融合；传统媒体；弯道超车

一、5G技术的特点及重塑媒介生态的可能性

5G即第五代通信技术，是最新一代蜂窝移动通信技术。2019年6月6日，工信部正式向[中国电信](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E7%94%B5%E4%BF%A1/138709" \t "https://baike.baidu.com/item/5G/_blank)、[中国移动](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E7%A7%BB%E5%8A%A8/237216)、[中国联通](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E8%81%94%E9%80%9A/194673)、[中国广电](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E5%B9%BF%E7%94%B5/23547708)发放5G商用牌照，中国正式进入5G商用元年。与前四代移动通讯技术相比，5G网络也具有传输速度更快、网络容量更大、延时更短等特点。[1]

在传播内容方面，因为5G网络传输速率，最高可达到10Gbit/s，比4G网络快了100倍，甚至比当前有线互联网还快，所以高清视频直播、传感器新闻、VR全景视频等以音视频符号生产为主的传媒产品，将逐渐获得主导地位，新闻的生产、分发流程将进一步重塑。[2]

在传播形式方面，2G到4G实现的是人与人的连接，而5G将实现的是万物互联，这就使得万物皆媒介成为可能。譬如，在新闻采访中，记者可用摄录设备记录现场不同角度的实况视频，合成为全景视频，受众可通过VR设备“回到新闻现场”，进入沉浸式体验；5G网络中，摄录设备、采编设备、传输设备可通过物联网连接，实现新闻数据的采集、制作、传输。

纵观媒介发展史，报纸、广播、电视、电脑以及智能手机的出现和发展，都得益于印刷术、无线电技术、成像技术、计算机网络技术、移动互联网技术的应用。可以预见，在5G时代，报纸、广播、电视、新媒体等通过介质来区分的媒介概念会逐渐模糊，现有媒介生态将被进一步颠覆和重塑，媒体融合成为必然选择。

二、认清传统电视媒体的现状及优劣势

当前，传统电视媒体的生存条件正在发生改变。电视正受到微博、微信、视频网站等新媒体的冲击，电视“一屏独大”的现象一去不返。传统电视媒体的受众、市场份额、广告收益等正在被蚕食，甚至腰斩。

中国广视索福瑞媒介研究的数据显示，2018年上半年，全国平均每人每天收看电视132分钟，比2017年上半年少了12分钟，下降幅度为8.33%，是5年来下降幅度最大的一年[3]。观众流失带来的直接后果是广告收入下降。央视市场研究股份有限公司的最新数据显示，中国广告市场2019年第一季度下降11.2%，是11年来最大跌幅，按照不同媒体来分，2019年第一季度传统媒体、互联网广告全面下降，其中传统媒体下降16.2%[4]。

为应对新趋势，不少传统媒体选择转型，朝着融合媒体的方向发展。笔者认为，在融合转型的过程中，传统电视媒体需认清自己的优势。其一，强大的内容生产力。电视出现的近百年，不断积聚技术和人才力量，形成了强大的生产力，能生产出高品质的节目内容，目前仍是各新媒体平台的重要的内容来源。其二，专业的新闻传播理念和运作机制。传统电视媒体有严格的审查和播出机制，能最大限度的保证新闻的真实性，反观新媒体，新闻失实，甚至造假的事情时有发生。其三，党和人民喉舌的权威性。在中国，过去很长一段时间，电视是党和政府发布方针政策的重要平台，也是为百姓讲述感人故事的重要窗口，形成了文化形态和权威地位。

当然在融合转型的过程中，传统电视媒体更应该重视自己的劣势。其一，与新媒体相比，时效性差。其二，线性顺序播出，不可即时回看。其三，互动性差，不能得到即时的反馈与交流。

综上，在新媒体的冲击之下，传统电视媒体到了不得不变的地步。笔者认为，传统电视媒体必须认清目前的竞争态势，正视短板，利用优势，汲取新媒体长处，才能在媒介生态重塑的过程中，占得“一席之地”，甚至弯道超车。

1. 5G背景下传统电视媒体弯道超车的策略分析

马克思主义认为，技术创新是社会关系发生变革的物质技术力量。新的生产力的获得，将引起生产方式的改变，不仅能简化和削弱劳动强度，使人从繁重的劳动中解放出来，还能提高劳动生产率，节约社会必要劳动时间。传统电视作为人才密集型行业，在生产各个环节依赖人力资源的大量投入，无法适应新媒体时代的要求。在5G背景下，电视媒介应利用新技术，优化生产流程、运营思维及产品形态，解放生产力，将人力资源重新配置到更具创造性的劳动中。

1. 生产流程集约化

过去，传统电视媒体占据“半壁江山”，电视新闻的生产是一个相对封闭和垄断的过程。一条新闻的生产需要记者、摄像、编辑以及播控技术等人员的参与，岗位职责明确，管理相对集权，分发线路单一。面对新媒体大潮，传统电视媒体应该从人员、平台、理念等方面入手，建立起符合多点数字传播的体系，让生产流程适合新时代的发展要求。

首先是全媒体记者的培养。目前，传统媒体从业人员的业务水平应再提升，向全媒体记者转型，应会使用各种采编设备，熟悉各种报道形式，既能提供文字稿，也能提供视频内容，还需掌握网络技术。5G时代，随着微型智能摄录设备、配音机器人、算法新闻程序、即时回传设备等新技术的出现，新闻工作者的单兵能力大大提升，采编流程会发生颠覆性的变化。

其次是融媒体平台的建设。“媒体融合”的概念最早由美国麻省理工学院教授尼古拉斯·尼葛洛庞蒂提出，通俗来说，就是把报纸、电台、电视台等传统媒体，与互联网、持智能终端等新媒体传播通道有效结合起来，资源共享，集中处理，通过不同的平台传播给受众[5]。例如，2016年11月17日，南方财经全媒体集团正式挂牌，其以“中央厨房”为平台，全面整合报刊、频道、频率、网站、新闻客户端、社交媒体等优质内容和传播渠道，构建具有强大竞争力、可与世界主流财经媒体比肩的财经全媒体集群。

实际上，不管是全媒体记者的培养，还是融媒体平台的建设，不能只局限于技术层面，所有的传统媒体人应该打破陈旧的观念，用媒体融合的理念武装自己。

1. 运营思维社交化

社交化传播是运营思维社交化的初级阶段，重点在于利用社交平台来扩大内容的影响力，将用户拓展为传播渠道。传播的内容应该是用户感同身受的，易于“感染”的，可实现一键式社交分享的。

与社交化传播相较，社交化生产则属于更高层次，要将用户作为新的生产力融入到生产体系中。当然，用户自发生产的内容，往往会良莠不齐，有可能损害媒体的专业性和权威性。这就需要媒体建立内容鉴别机制，建立专业力量与非专业力量的协同机制[4]。

社交化传播、社交化生产，都会为电视媒体积累下社交资源，这些资源的维护需要持续的社交化运营来实现，使其变成可沉淀资源。目前，国内运营突出的媒体平台，往往建立高级VIP用户运维机制，给用户提供福利。如2017年末，芒果TV组织了“跨年活动周”大型整合营销活动，以包机票、包门票邀请众多会员现场观看湖南卫视跨年演唱会，和用户一起亲密互动。

1. 产品形态移动化

移动化也意味着传播形式上视频化的兴起。移动视频看上去是电视形式的延伸，但其实它是对电视模式的革新。作为电视媒体，在产品形态移动化上有天然的优势，但也存在思维和体制上的阻碍。

在传统媒体时代，媒体人存在着固有的思维误区，认为电视画面就是对现场的再现。其实不然，电视中的现场是经过拍摄、剪辑等蒙太奇手法再造的现场，观众与现场的关系只是基于二维画面的“观看”。而进入5G时代，通过VR等技术的支持，用户更多地会谋求“进入”现场，体现自己的“在场感”，以第一视觉观察现场。

此外，传统电视媒体还需建立产品移动分发的体制，在新闻发生的现场，甚至在记者未到达新闻现场前，通过新媒体平台发布相关新闻信息。2019年6月17日22时55分四川宜宾市长宁县发生6.0级地震。据统计数据显示，在地震发生的一小时之内，新闻客户端、微博等新媒体的报道数据迅速上升到25万条，但电视、报纸等传统媒体的报道数量直到18日6时才开始上升。由此可见，在新媒体时代建立产品移动分发的体制是必然趋势。

5G时代的到来，无疑是今后一段时间内宣传领域的最大变量，在新技术的推动下，媒介生态极有可能出现颠覆性的变革。传统电视媒体应从思想上、体制上、技术上、人员上做足准备，才能更好坚守舆论阵地，掌握新媒体时代的话语权。正如习近平总书记在2019年1月25日十九届中共中央政治局第十二次集体学习时指出：“推动媒体融合发展，要坚持一体化发展方向，通过流程优化、平台再造，实现各种媒介资源、生产要素有效整合，实现信息内容、技术应用、平台终端、管理手段共融互通，催化融合质变，放大一体效能，打造一批具有强大影响力、竞争力的新型主流媒体。”

参考文献：

1. 侯云龙，张晓茹.2020年有望正式商用 多国竞追5G战略高点[N].经济参考报，2015(04)

1. [邹洁](http://xueshu.baidu.com/s?wd=author:(%E9%82%B9%E6%B4%81) %E4%B8%AD%E5%9B%BD%E8%81%94%E5%90%88%E7%BD%91%E7%BB%9C%E9%80%9A%E4%BF%A1%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8%E7%8E%89%E6%9E%97%E5%B8%82%E5%88%86%E5%85%AC%E5%8F%B8,%E5%B9%BF%E8%A5%BF%E7%8E%89%E6%9E%97537000&tn=SE_baiduxueshu_c1gjeupa&ie=utf-8&sc_f_para=sc_hilight=person" \t "http://xueshu.baidu.com/usercenter/paper/_blank)，[李海舟](http://xueshu.baidu.com/s?wd=author:(%E6%9D%8E%E6%B5%B7%E8%88%9F)%20%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E8%81%94%E5%90%88%E7%BD%91%E7%BB%9C%E9%80%9A%E4%BF%A1%E6%9C%89%E9%99%90%E5%85%AC%E5%8F%B8%E7%8E%89%E6%9E%97%E5%B8%82%E5%88%86%E5%85%AC%E5%8F%B8,%E5%B9%BF%E8%A5%BF%E7%8E%89%E6%9E%97537000&tn=SE_baiduxueshu_c1gjeupa&ie=utf-8&sc_f_para=sc_hilight=person).[浅析5G关键技术特点及应用](http://www.cqvip.com/QK/72173X/201734/673823624.html)[J].丝路视野，2017(02)
2. CSM媒介研究.2018年上半年所有调查城市收视调查数据[R]，2018(08)
3. CTR媒介智讯.2019年第一季度中国广告市场数据报告[R]，2019(05)
4. 彭兰.移动化、社交化、智能化：传统媒体转型的三大路径[J].新闻界，2018(01)

【广播电视社科论文】（E1）

**电视合作合拍节目的前景分析及经营策略研究**

**彭** **文** **胜**

内容简介：

非新闻类节目的市场化运作，是电视媒体和电视节目获得持续生存和竞争优势的必然选择。电视节目市场化主要是通过经营来实现的，可以预见的是，电视合作合拍节目具有良好的收视前景和经营前景，节目合作形式和经营模式上的创新，将成为电视频道的重要收入来源。

关键词： 电视合作合拍节目 节目市场化 盈利模式 电视营销创新

一、电视合作合拍节目的发展趋势

（一）、合作合拍节目的起源

电视收费节目是电视节目形态的一个种类，起初是为了承载电视新闻报道栏目不能播出的、带有明显广告宣传性质的企业信息而设置的，例如当年广东电视台的《百业信息》栏目。此类节目的主要经营模式是向企业客户收取一定的费用然后播出其宣传信息，介乎广告和节目之间，在电视广告分类中属于二类专题节目。早些年的时候，这类栏目主要由电视台负责经营，后来逐渐被台外的制作公司发现了其中蕴涵的商机，于是他们通过与电视频道合作来经营电视节目，经过多年的演变，现在电视台将此类节目定义为合作合拍节目。

通常，电视节目的盈利模式由三种，一是电视台自办节目，通过高质量的内容赢得高收视率，从而吸引广告商向节目投放广告，包括节目冠名，特约，挂角和软广植入等。二是通过单独或者合股的方式进行投资，例如投资一些综艺节目和电视剧，通过这些产品向其他电视台或网络视频播放平台销售，赚取利润分成和广告分成。三是一些体制外的节目制作公司，他们利用在节目制作和市场营销方面的某种优势，与电视频道进行合作，将制作好的电视节目在频道的时段播出，然后通过向企业客户收费来获得收入。

（二）、电视频道和电视节目的经营现状

自从网络视频兴起之后，电视台的经营开始遇到了前所未有的困难。一方面网络视频对电视台形成了强烈的冲击，通过智能手机，一些新的视频形态赢得了观众，特别是年轻观众的心，例如网络小视频，以西瓜视频为典型的成功案例。而网络直播更是大行其道，不但让一些成功的网红，坐在直播间就几乎能赚取一个小型实体公司的利润，而且还吸引了传统媒体纷纷驻足网络直播，开设直播专栏；另一方面，电视台自身的节目质量堪忧，大部分自办节目收视率每况愈下，影响力难以提升，结果造成自办节目的硬广和冠名投放不断减少，甚至没有。对于电视台来说，只有高质量的节目才能赢得收入和口碑，但是在电视节目的数量不断增加，质量却没有同步提高，而广告商的广告投放有限的情况下，广告收入这块蛋糕是越分越薄，导致电视台的收入状况是江河日下。以广东广播电视台经济频道为例，在2014年到2015年间，每年的广告营收曾经达到2.5个亿，但是到了2018年就骤然下降到不足一个亿。眼看着在新兴视频媒体的强烈冲击下，电视栏目的硬广、特约、冠名、植入的广告份额不断萎缩，电视频道的经营逐渐走向低潮。

然而，在此不利的环境下，电视频道的另外一种经营收入形态却在悄然兴起，这就是电视合作合拍节目，如今这种节目形态日益发展壮大，经营效果已经呈现出越来越好的势头，它是在我国广电媒体制播分离机制改革大环境下出现的一种新的电视市场化经营的节目形态。

（三）、电视合作合拍节目的悄然兴起

所谓的电视合作合拍节目，就是由台外的电视节目制作公司与电视频道合作，支付与播出相关的费用。同时，该时段节目由制作公司自费进行策划，采编和制作。频道只是通过编导、监制和总监的三审制度来保证播出节目的质量。实际上，这些合作合拍的节目制作公司承担了双重成本压力，首先是要支付一笔数额不菲的时段播出成本费用，其次还要支付节目的制作费用、运营费用以及员工的工资，因此其在节目运营方面的压力是非常大的。但是出乎大家意料的是，近年来在电视媒体不断受到冲击的状况下，这些节目制作公司不但能够坚持下去，而且盈利效果理想，其收入状况甚至比大多数电视台自办节目更好，这其中的奥妙究竟在哪里呢？

二、 电视合作合拍节目的内容特色，经营和盈利模式探讨

（一）、合作合拍节目的发展势头良好

最近几年来，在诸多不利因素形成的综合压力之下，这些电视合作合拍节目不论是节目数量还是节目时长都是大幅增长，自然也为电视频道带来了除了硬广、植入广告之外的增量收入。

以广东广播电视台、南方财经全媒体集团经济频道为例，在2017年的时候，只有《广东新风采》和《创新时代》两档合作合拍节目，总时长为每周15分钟，一年可以为经济频道带来大约60万元的收入。而到了2019年，频道又增加了周播节目《广东新焦点》，《股往金来》，《财富新视角》，《斗牛财经》，《信用访谈》，《江医生扶阳论坛》和《经视健康➕》等日播节目，每周节目总时长增加到460分钟以上，一年为经济频道带来预计收入大约是600万元左右。两年的时间里，节目时间增长了30倍，收入增长了10倍。

为什么在短短的两、三年的时间内，经济频道的合作合拍节目就获得了如此快速的增长？

首先是市场的需求在增长。以播出企业宣传为主要内容的节目逐渐兴起，例如《广东新风采》，《广东新焦点》，《创新时代》和《信用访谈》等节目。目前，越来越多的公司宣传片，机关单位宣传片希望通过电视频道播出以展示品牌形象，这是一个值得关注的新动向。原来这些公司宣传片属于公司内部资料，制作出来的宣传片主要提供给客户观看，或者在一些小范围活动中播放，目的是让客户了解公司的主业，产品特征，企业文化特征等。之后很多公司开始意识到，把公司宣传片电视节目专题化并且在电视频道播放会获得意想不到的好效果，因此以《广东新风采》为代表的这类节目就获得了发展的机遇。

其次，随着证券市场的走势向好，财经专题节目的开设也是如火如荼，2018年到2019年经济频道先后新增了《股往金来》，《财富新视角》，《斗牛财经》三个证券栏目。对于财经证券领域来说，一些获得证监会咨询资格牌照的公司为了更好的拓展业务，他们希望通过电视频道这个有公信力的媒体来获取客户的认可，从而赢得更好的收入。

第三，对于医疗节目来说，通过讲述医药健康知识来营销医药产品，似乎更能够让受众接受，例如《江医生扶阳论坛》和《经视健康➕》栏目，相信今后还会有更多的医药节目会采取这种传播营销方式。

（二）、当前电视合作合拍节目的节目特色和盈利模式

起初，合作合拍节目对于电视频道来说，似乎有种打“擦边球”的味道，一些有明显宣传广告性质的“新闻”例如企业开业典礼、企业宣传等内容，因为难以在正式的新闻报道节目中播出，所以专门设立了电视收费栏目来消化和疏导此类“新闻信息”。这些电视收费栏目，由于制作简单粗糙，可看性不强，所以总是被安排在电视台的非黄金时间段，例如夜晚十一点半之后，白天时间段等，一般的电视观众也没有多少人会感兴趣收看此类节目，结果这么多年来，这种收费节目的发展一直原地踏步，运营空间有限，造成了其长期被边缘化的局面。

合作合拍节目的主要盈利模式是向客户收取播出费用，然后再播出客户的企业宣传片。然而现在的电视台面临着收视低的窘境，更是受到了互联网特别是智能手机的强烈冲击，那么客户是否还愿意花钱上电视做企业宣传呢？2017年2月份，《广东新风采》和《品牌观察》开始与经济频道合作运营，当时两档节目加起来只有15分钟，其中《广东新风采》节目时间是10分钟，《品牌观察》节目时间是5分钟。起初两档节目似乎还是摆脱不了原来那种旧的模式，节目平淡无奇，没有看点，简单的罗列企业的情况，造成企业客户稀少，有时候一家企业的宣传片要反复重播来填满节目时段，节目经营似乎陷入了困境。

面对这个严峻的现实问题，《广东新风采》节目的制片团队开始下决心改革节目。三个月过后，到了2017年中旬，该节目的面貌出现了显著的转变，节目内容更加充实了，在描写人物时更加感性，展示小店铺，小作坊的发展时增加了主人公创业的故事内容，节目的配音和音乐也日趋专业化，节目有了显著的改变，比以前更加好看了。其最大区别是，这类节目不像以往那样纯粹的替企业吆喝，而是更加有故事，有内容情节，同时在拍摄画面，技巧，和文稿的写作方面更加讲究，其在制作上花的心思丝毫不亚于一个自办的电视节目，节目整体来说做的比较好看。

用自办节目的标准来制作合作合拍节目，这是近两年来这些制作公司的新思路。 节目既要做的好看，又要取得经济效益，其实并不矛盾，因为这不单单是电视频道自办节目所追求的目标，也是合作合拍节目所希望达到的高度。郭德纲曾经说过，德云社的相声是否成功，检验的金标准就是能否把票都卖出去！所以电视节目在市场化发展的条件下，不断追求节目品质的目的就是要把节目成功地营销出去。在这种指导思想下，这些企业宣传电视节目将不再满足于简单地，机械地为企业做宣传。节目不再只是平铺直叙的陈述企业的好处，而是让节目的情节更加感人，人物更有故事性，画面更加唯美，音乐和配音更显专业性。在对这些企业进行宣传的的视频中，既有情节，又有情感，同时还追求画面的精美，节目的内容丰富，可看性更强了。

在拍摄和制作手法上，节目首先体现出风格的多样性，其次拍摄形式手段丰富，采取延时摄影，航拍，移动拍摄，微距拍摄等方法展现企业的风采；接着，是后期制作采取大量的特效效果，就是合作合拍节目制作的技术含量要达到电视台自办节目的水平。尽管这种制作方式会造成节目成本的大幅上升，但是节目的质量得到了实实在在的提高，最终将赢得了企业主和顾客的认可。

（三）、电视合作合拍节目的营销策略

合作合拍节目由于是收费电视节目，其内容及制作必然会受到客户的制约，所以不能像自办节目那样过于追求收视率的效应，因此在吸引硬广和植入广告方面，与自办节目相比有着天然的劣势。然而，合作合拍节目却有着它独特的营销策略优势，第一个是关系营销，第二个是电话营销。

关系营销就是依靠制作公司老板的人脉以及员工的人脉拉业务，但是这种营销范围窄，毕竟人脉关系的延续性和扩展性是有限的，关系用完了，业务也就结束了，所以这种营销不能保证制作公司的正常经营。电话营销，就是制作公司安排业务员进行电话销售，每天都给每个潜在的客户打电话，推介节目内容和播出时段，这种营销手段原本是普遍运用在金融产品，房地产中介等方面的，现在某些电视合作合拍节目采用了这种销售方式，可以说对电视节目的运营来讲是一种“创新”。虽然一开始这种电销方式起步比较艰难，但是一旦上了轨道之后，就会显现出其强大的业务持续能力。

以《广东新风采》为例，该公司聘请了大约30名专职的电话营销人员，每天打电话给全省范围内的企业，从实际情况来看，成功的转化率还是比较高的，每周都基本能够保证30分钟的节目播出。所以，从目前的情况来看，电话营销的方式对于合作合拍节目来说是有效的，能够保障制作公司的正常运营。此外，经济频道还有其他的合作合拍节目，节目内容和属性与《广东新风采》类似，例如《广东新焦点》，《信用访谈》，《创新时代》等，这些节目在营销扩展节目源方面都有一个特点，就是聘用大量的业务员向企业“拉生意”，因此这些节目都能保证在一段相当长的时间内让节目正常播出，不会出现“空档”的现象。从这种营销策略上我们可以得到启发，就是今后电视合作合拍节目要想取得成功，除了要切实提高节目质量之外，还要在营销手段上有所突破。

三、电视台在合作合拍节目中的服务意识

在与合作合拍节目制作公司合作方面，电视频道要不断提高服务意识。合作合拍节目制作公司对于电视频道来说就是重要的客户，完善服务意识是保证这类节目能够继续合作下去的关键。所谓的服务意识，首先是节目的审片制度，以保证这类节目不出现舆论导向不规范的问题和技术问题而遭到停播；其次是帮助节目制作公司解决执行中遇到的问题；第三是为节目制作公司提高节目质量提供帮助。

（一）、 加强电视频道的审片制度。

为了保证该类节目的正常播出，频道要实行一审编导，二审监制和终审总监的三审制度，以保障合作合拍节目的正确舆论导向，没有原则性错误、表述性错误以及技术方面的错误。审片制度并不是对这些合作合拍制作公司所制作的成片进行简单的审核，而是在舆论导向，文字表述正确与否，画面和声音质量等方面进行把关，这种做法对于电视频道和合作合拍节目制作公司来说都是双赢的结局。由于合作合拍节目制作公司的制作人员，在采编、拍摄和后期制作技术方面还不成熟，加上人员流动性较大，制作技术不能保证节目播出所要达到的质量，因此频道的三级审片制度就是防止这些节目出现问题，从而造成因节目停播而导致节目制作公司运营方面的损失。

（二）、 实施节目电子版的预先审看制度，减少节目送审后的差错率。

因为，一旦节目进入三级审片制度后，如果发现错误，就会把节目发回制作公司修改，这样一来就会造成资金和时间上的损失。万一来不及修改而要重播节目的话，就会使这些节目制作公司面临着较大的运营压力。以《广东新风采》为例，该节目是每周播出两期，每期节目15分钟。每周的周三该公司将编辑好的节目送电子版给频道的审片负责人先过目一遍，以确保不出现重大的差错，电子版通过之后，公司将节目录制到播出带上，再由频道进行三审的审片流程。通过这个审片流程，可以保证该节目正常播出，不会出现重大的失误。另外，还可以尽最大限度减少制作公司的修改，不增加制作公司的制作成本，这也是经济频道在增强客户服务意识方面做的一项重要工作。

（三）、 对节目制作人员进行专项培训，提升节目制作水平。

由于节目制作公司的制作人员，在采编、拍摄和后期制作技术方面还不成熟，加上人员流动性较大，节目质量有时不能达到播出要求，因此要不定期的对节目制作公司的工作人员进行专业培训，包括节目制作的规范化，舆论导向的正确化等方面，使之技术能力逐渐向台内专业的节目制作人员水平靠拢。在节目选题和运营方面，频道的专业人士要提出有益的建议，帮助节目制作公司提升相关的水平。

四、电视合作合拍节目需要弥补哪些短板？

对于电视媒体来说，尽管合作合拍节目有着较大的发展趋势，但还是存在一些短板需要不断进行改进。

首先是节目质量还有待提高，包括节目的采编能力，节目的技术制作环节。通常，由于合作合拍制作公司的人才流动性较大，技术人才不固定，导致节目制作的水平不稳定。原来好的节目制作人员跳槽后，新招进来的生手需要时间培养磨合，导致节目质量始终难以有更大的提高。对于电视节目来说，人员结构稳定，设备完善和定期的培训制度是保证自办节目质量的重要因素。比如，电视台自办节目中就很少出现夹帧、字幕、黑场和同景别剪辑等错误，但是在合作合拍节目中此类错误却是经常出现。

其次是受到经营性的制约。合作合拍节目，由于不存在收视率考核的问题，因此在节目的可看性方面就没有更严格的要求。为了节目的营收和生存，为了迎合客户的需求，节目有时候难以做的更加精细化，因为每条片子都是经营的产品，所以不能完全按照公益性质的标准来制作节目，结果是限制了节目质量的进一步提升。

第三，合作合拍节目在非黄金时段是否能成功突破？通常，对于电视频道来说，晚上19：00到22:00之间的时段，是黄金时间，而其他时间则是非黄金时间。黄金时段，都是被电视频道自办节目占据。所以，合作合拍节目只能在非黄金时段的边缘中生存，因此，如何提升非黄金时段的节目影响力，这对电视频道和合作合拍节目制作公司来说都是一个长期的挑战和研究课题。

五、合作合拍节目对电视自办节目的启示

电视合作合拍节目的播出时段是在电视频道的非黄金时段，但其发展却呈现了良好的势头，节目播出时间和节目的数量都在增长，大部分节目都能盈利。

电视频道自办节目则是由频道投资，节目的播出费用和制作费用都是由频道出资负责，制作人员大部分为频道员工，起初只有收视率的考核，后来逐渐对节目的营收考核也有要求。但是，一些频道自办节目在营收方面的能力则是落后于合作合拍节目的。一方面，由于节目存在质量不能有效提高，影响力不大，导致一些硬广的投放热情逐渐减少，再加上受到目前大环境的影响，一档频道自办节目如果不是表现特别突出的话，通常是很难吸引到硬广的投放的。另一方面，频道自办节目的制作人员市场意识薄弱，没有以适应市场需要、以受众实际需求为目标去制作节目，节目营销功力不够，结果导致自办节目的主动营销效果较差。这样一来，有些频道自办节目既不能靠节目质量吸引广告投放，自身又不能通过营销来扩大影响吸引运营资金，久而久之就陷入了不良的循环当中，给频道品牌带来负面的影响。

合作合拍节目在某种程度上的成功，对于频道自办节目的启示是相当大的。未来，频道自办节目要“卷土重来”的话，就必须虚心向合作合拍节目学习。在制作方面，要学习合作合拍对市场和受众实际需求的重视，制作出更加接地气并且质量精良的节目。在节目营销方面，频道自办节目要有主动营销的意识，创新节目的营销手段，敢于运用，勇于尝试。

六、结论

今后，电视合作合拍节目随着制作理念和经营手段的不断创新，将成为电视频道增加收入来源的重要方式。而频道自办节目要全方位的学习合作合拍节目的运营方式，放低姿态，积极与市场融合，只有这样才能在与互联网视频和同行业的竞争中实现可持续发展。

全媒体架构下频道总编管理业务的设计

钟映红，广东广播电视台，510066

**摘要**：为适应全媒体时代内容竞争的特点，解决广东广播电视台经济科教频道内容资源的个性化再加工和多版本、多格式内容的统一管理等问题，支持节目部门在新时期进行经营模式创新，实现内容资产的不断增值和收益最大化，引入总编管理的概念。广东广播电视台经济科教频道通过整备系统中的总编整备系统创建选题，通过选题来实现节目的统一制作、调度、送播、归档，同时实现对整备平台内容的生产调度和进度监控，同时提供接口支持内容选题综合分析数据的导入，为进行科学的总编管理提供决策支持。

**关键词**：全媒体、总编管理、生产调度、进度监控

# 1 引言

目前，广东广播电视台外购节目在播前的缩编制作业务，仍以磁带为中心，由传统对编设备支撑。这种线性生产方式，重复劳动多，工作效率低，制作能力不强，无法满足不断增多高标清节目的播前制作需要。同时，以磁带为中心的生产方式缺乏信息化管理，生产和管理都比较繁琐，容易出现信息错乱和环节错漏，严重威胁安全播出。通过引入总编管理的环节，可以系统性地解决外购节目、自办节目、广告节目在播出前的采集、存储、制作、签审和送播等问题，优化业务流程，提高了工作效率，提升播前制作产能。可以实现网络化的节目送播和对内容生产的风险管控，将播出管理向前延伸到播前环节，有利于保障播出安全。

# 2 业务现状分析

目前广东广播电视台经济科教频道播出节目的类型及现状为：

## 2.1 外购影剧

1、目前情况

图1 外购影剧编播的当前流程

当前外购影剧的编播业务，包括选题管理、版权管理、宣传制作、磁带管理，播前制作、节目签审、送上载和播出等环节。

1）选题管理和节目签审由编播负责人完成，信息以纸面文字记录为主；

2）版权管理由编播负责人完成，版权信息在台节目管理系统维护和查询；

3）宣传片制作由编辑人员负责，制作前要从外购节目中选取可用镜头，输出到磁带，再上载到后期Apple网或Avid网；

4）磁带管理由总编室磁带库负责，频道人员根据需要到磁带库完成借带手续，借带审批的流程在台节目信息管理系统完成；

5）播前制作由编审人员负责，主要在对编或审片工作站完成，完成后由频道版面人员或上载人员送播出；

2、问题分析

影剧编播工作仍以磁带为中心，编播负责人进行影剧选题、签审等工作时，有效信息仍停留在纸面文字上，缺乏信息化的管理，业务操作和管理都比较繁琐，节目容易出现错乱。影剧的播前制作仍依赖标清对编设备，重复劳动多，工作效率低，制作能力不强，无法满足快速增长的高标清节目播前制作需要。

## 2.2 外来专题

1、目前情况



图2 外来专题编播的当前流程

1）外来专题供片方式逐渐呈现多元化，有磁带、信号传输、电子格式、蓝光盘等多种方式，非传统方式的节目供片量在以较快速度增长；

2）外来专题节目大多可以直接播出，部分节目需要进行内容缩编，还有部分节目需要插入主持人在台内演播室录制的串语，再进行简单剪辑合成；

2、问题分析

我台对非传统供片方式的节目接入能力相对不足，频道对外来专题节目编播工作比较散乱，播前制作效率较低，有必要建设统一快捷的节目整编平台，方便各种来源的外来专题节目接入，并实现对其进行快速串编和送播。

## 2.3 自办节目

1、目前情况



图3 自办节目编播的当前流程

1）自办节目在完成节目剪辑后，由编辑通过非编下载到磁带；

2）下载节目由编辑完成审片后，提交给领导签播，再送播出上载、编单和播出。

2、问题分析

当前需要实现台内生产系统与播出系统之间的互连互通，实现自办节目的网络化签审和送播，增强节目签审的便利性，提高工作效率。

## 2.4 广告节目

1、目前情况



图4 广告节目编播的当前流程

1）已建成的广告编排系统和广告通联平台，分别实现广告的远程下单、自动编排，以及广告素材的远程上传和审核。

2）播出系统与广告编排系统有相应接口，能继承在广告编排系统生成的广告单；

3）广告通联平台还未能与播出系统对接。

4）广告节目以电子格式素材供片比例越来越高。

5）广告客户习惯于提供本品牌所有版本广告，但每次下单只播部分版本广告。

2、问题分析

由于安全和格式的问题，系统不具备与广告通联平台互通的条件，电子格式的广告素材仍需进行二次上载，缺乏广告媒资功能，无法实现广告素材的统一提前采集和存储管理，缺乏广告节目的调整制作能力，无法实现高标清广告的个性化上下变换调整。

## 2.5 要重播的直播类节目



图5 直播类节目重播的当前流程

1）直播类节目如晚会、盛典或新闻等，通常在直播前会下单进行节目收录；

2）在完成节目直播后，这类节目通常要进行内容调整或缩编，再下载到磁带提交到播出系统进行重播。

3）目前这类节目重播仍需进行重复的节目上下载，工作效率较低。

# 3 系统架构设计

广东广播电视台内容整编及分发服务平台的总体框架及系统边界如下图：



图6　平台总体框架及系统边界图

总编整备系统是实现全台内容成品的生产下单、成片入库、存储、管理、签审和分发等业务的支撑平台。系统实现节目送播平台，支持与现有播控系统进行互连。系统实现节目分发平台，支持与其他目标平台进行交互。系统实现节目入库接口，支持台内生产系统进行节目交片入库（成片库）。

通过选题管理，实现对平台内容的生产调度和整备进度监控，提供接口支持内容选题综合分析数据导入，为进行科学的选题管理提供决策支持。通过选题的执行自动创建对应节目条目，同时在后台自动分配播出代码，并与所创建节目条目自动进行绑定。

# 4 总编管理业务设计

## 4.1 选题管理模块

选题管理模块主要实现节目选题创建、管理、节目代码植入、播出代码绑定和成片条目创建等功能，最终为内容整编系统或台内生产、媒资系统，提供节目成片入库关联的条目对象。

针对多条相关节目成片条目（比如一个30集的电视剧），可在系统内创建一个选题，由用户选择或输入相关字段信息，在选题通过相关审核及执行后，能根据集数自动创建播出条目，并根据这些字段信息及相应规则自动产生这个选题里的所有节目条目的播出代码。

1、选题创建

可输入选题主名称、条目目标集数、源集数、拟播栏目、节目类型、语种等信息，参考下表：

表2 选题创建表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 选题主名称 | 烽火苍狼缩编版 | | | |
| 目标集数 | （指要实际播出的集数） | | 源集数 | （外购带集数） |
| 目标每集时长 |  | |  |  |
| 目标平台 | 标清播出/高清播出 | 节目来源 | 播出/缩编 | |
| 目标格式 | 高清 | 选题类型 | 主选题/副选题 | |
| 所属频道 | 经济科教 | 拟播栏目 | 第一剧场 | |
| 创建人 | 【跟随账号】 | 执行人 | 【跟随账号】 | |
| 开播日期 |  | 播完日期 |  | |
| 节目语种 | 普语/粤语 | 节目类型 | 电视剧/电影/专题/动画片 | |
| 首集代码 | 【从台综合管理系统继承，用扫描枪输入】 | | | |
| 选题状态 | 未执行\已执行 | 执行类型 | 新建/重播 | |

2、选题与节目代码的绑定

1）选题创建后，提供外来节目代码的绑定功能：每个选题只绑定首集代码，提供电子扫描枪的条码输入；

2）后续集数从首集代码开始，按照相同算法产生并绑定。

3）若是要播缩编版，则申请到的节目代码为缩编代码。除了名称标示和节目代码不同外，在新系统将对原版节目和缩编版节目，不作其它区分。

3、选题管理的业务场景描述

1）编播负责人（以下简称：监制）每月输入选题信息，来创建下月节目选题，如：“烽火苍狼-原版”，或“烽火苍狼-都市缩编版”等，报台编会审核。

2）台编会通过后，监制再检索成片库，若选题在成片库已有对应条目，则要确认是否要直接用这些条目重播；

3）若不重播已有条目，则要向台节目综合管理系统申请全台节目代码（人工录入或扫描方式录入），用于新条目创建进行植入；

4）获取节目代码后，监制只需输入首集的节目代码，来绑定该选题，如：获取并输入“烽火苍狼-原版（01）”的节目代码，来绑定“烽火苍狼-原版”这个选题。

5）监制可以根据是否重播，来设定选题的执行类型：若要重播已有条目，则将选题执行类型设为“重播”，执行选题时，不创建新条目；

6）要重播已有条目，监制要向节目首播频道进行协调，征得同意后，由其编审人员（以下简称：编辑）将对应条目授权给重播频道使用。获得授权的频道，将不能修改节目条目，只能按照重播重审要求，进行重新签审。

7）“新播”的选题，要创建新条目，在绑定节目代码后，监制要将选题执行类型设为“新建”，执行选题时，系统自动根据“条目目标集数”分拆，并在成片库创建对应的条目。如：自动分拆“烽火苍狼-原版”，为“烽火苍狼-原版（01）”、“烽火苍狼-原版（02）”……、“烽火苍狼-原版（40）”，后续集数自动绑定好各自集数对应的节目代码；同时所有条目根据一定规则生成对应的播出代码。

## 4.2 进度管理模块

在实际业务运作过程中，编播负责人需密切关注节目编播过程中的进展，方便在编辑人员相对不足的情况下，进行合理的人员调配，高效率地完成相关节目的编播工作。进度管理实现以选题为中心的节目编播过程管理，具体实现了选题执行进度查询，选题关联条目执行进度的细化查询。

提供本频道所创建选题的执行进度查询。选题执行进度计算按其所关联的所有节目条目，每个条目的各阶段完成情况进行计算。支持每个阶段权重值的调整，以实现相对科学的进度计算。

通过点击指定选题，能浏览其所关联的所有节目条目的进度情况，查询负责当前条目的编辑人员，方便进行进度督促。

# 5 总结

总编管理实现了对内容生产的调度，通过一键式的选题执行，平台将会自动创建与之对应的多个条目。有了对应的内容条目，编辑人员的素材准备和剪辑制作，才有明确的目标。通过整备进度管理，能对每个选题关联的内容条目进行实时进度监控，了解条目是否已入库、已审片、已签播和已送播。在总编管理业务流程设计时，巧妙地将必要的管理环节融入进来，实现前有总编管理，后有签审管理，加强对内容生产的调度和管控，防范引入制作功能带来的各类风险，又不妨碍生产过程的灵活性，实现高效率的播前制作。编播管理人员能实时统揽全局，根据任务完成进度，进行内容生产的协调和督促，还能确保每条内容都有人员实时跟进完成整备。

# 参考文献

[1]全台网架构下的播出及整备系统设计[J]. 李旭琦. 广播与电视技术. 2014(03)

[2]全媒体内容整备系统中缩编管理的设计与实现[J].莫丽娜.西部广播电视.2017(04)

# 作者简介

钟映红，女，任职广东广播电视台经济科教频道

南粤慈善之夜主题片文字稿

是什么 让我们有脱贫致富的信心？

是双手在80度热水下 每天重复1000次的勇敢

是零下三度寒冬中挥洒的汗水

是每天制作300斤大米的 60年坚守

是踏遍每一个山头风尘仆仆的鞋

是寒冬中递过来的一个温暖的拥抱

是走遍千山万水的摇旗呐喊

是无数次摔倒后依然一往无前的信念

字幕：南塘村小朋友赖彭宇，他的梦想是成为一名足球运动员

是什么 让慈善之花开遍南粤大地？

是我们相信一滴水能改变一粒沙

是为了最美的风景，值得上演最美的生活

同期声：

角湾村贫困户王凤英：感谢党，这个新房子我很喜欢，我很高兴

字幕：2019年角湾村全面实现脱贫

灵潭村村民钟东桥：这村子里人多了，顾客也多了，我们一年能卖2000斤。今年8月搬到这里，这个新的腐竹厂

字幕：2019年灵潭村全面实现脱贫

是为了所有劳动都能得到回报

同期声：

灵潭村村民黄树芳：今年的磨菇大丰收，我很开心！希望卖个好价钱！

角湾村第一书记：明年三月，我身后将是金黄的一片油菜花海，欢迎大家来角湾做客

墩下村村民：我在生态园里已经做了四年了，每个月能拿到两千多，可以帮补一下我家里的困难

墩下村村委书记何国伟：我们村在2016年开始就脱贫了，把贫困村的帽子摘下来了。

是为了让这些纯真的笑脸永远盛放光芒

同期声：

惠州水华寨村小朋友：我们期待到新的教学楼里上课

连溪村小朋友们：我们家在连溪！

那毛村小朋友们：我爱那毛村！

角湾村小朋友们：我们爱角湾

2019年，在广东省进入第10个630扶贫济困日后，我省共认捐257.36亿元，每一个数字背后，都源自您的每一分爱心和付出

致敬这场脱贫攻坚战的每一位参与者，

慈善公益的每一位践行者

你们是这个伟大时代

最当之无愧的主角！

定版字幕：

志之所趋 无远弗届

穷山距海 不能限也

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **《保健食品公益广告》分镜脚本** | | | | | |
| **调性：温情、积极励志** | | | | | |
| 镜号 | 景别 | 参考画面 | 画面内容 | 旁白/文案 | 备注 |
| 1 | 中景 |  | 篮球场上，一位精瘦的15岁左右的男孩在三分线放障碍物 |  |  |
| 2 | 全景 |  | 然后不停地尝试着投篮 |  |  |
| 3 | 中景 |  | 跳剪三次接球投篮 |  |  |
| 4 | 近景 |  | 球却始终刷框而出 |  |  |
| 5 | 近景 |  | 大汗淋漓的男生在大口大口的呼吸，然后眼神坚毅的看着前方 | 女声旁白：  “一直在努力” |  |
| 6 | 全景 |  | 身穿职业装的35岁女人在家里厨房忙碌 |  |  |
| 7 | 近景 |  | 快速切菜、娴熟的炒菜  （跳剪） |  |  |
| 8 | 近景 |  | 收拾屋子，玩具、保健食品等（手持镜头） |  |  |
| 9 | 中景 |  | 阳台晾衣服，头发松散 |  |  |
| 10 | 中景 |  | 穿着居家服在房间辅导孩子 |  |  |
| 11 | 近景 |  | 临睡前，35岁女人走到梳妆镜前坐下 |  |  |
| 12 | 近景 |  | 神情柔和地端详着自己的脸色。 | 女声旁白：  “从未敢放松” |  |
| 13 | 近景 |  | 救护床的轮子在前进，护士匆忙的脚步 |  |  |
| 14 | 全景 |  | 手术室，医生们在忙碌 |  |  |
| 15 | 中景 |  | 一名中年男医生拿起手术刀，满额大汗的为病人做手术  （手持镜头） |  |  |
| 16 | 近景 | **1559701694(1)** | 中年男医生在办公室，把病历放下 |  |  |
| 17 | 中景 |  | 中年医生看到病历旁的乒乒球拍  （俯拍） |  |  |
| 18 | 中景 |  | 然后中年男医生走在通道上，一边戴起口罩，一边往前走 | 女声旁白：“只能不停地走” |  |
| 19 | 特写 |  | 在一个车库房间里，一个65岁左右的老爷爷转动着自行车 |  |  |
| 20 | 全景 |  | 老爷爷在修理自行车 |  |  |
| 21 | 中景 |  | 自行车链条转动着 |  |  |
| 22 | 中景 |  | 老爷爷专注的神情 | 女声旁白： “希望有一天” |  |
| 23 | 近景 |  | 周末，老爷爷家门铃响 |  |  |
| 24 | 全景 |  | 打开门，35岁女性和男医生拎着礼品带着篮球男孩，笑容满面 |  |  |
| 25 | 中景 |  | 老爷爷开心迎接，原来他们是一家人 | 女声旁白： “为了彼此” |  |
| 26 | 全景 |  | 一个阳光灿烂的清晨，一家四口走在山路上 |  |  |
| 27 | 中景 |  | 边走边聊天，每个人都精神饱满，神采奕奕 |  |  |
| 28 | 特写 |  | 脚踩在石头上山 |  |  |
| 29 | 中景 |  | 一家人登上山顶，看着远方，其乐融融。 |  |  |
| 30 | 中景 | 1 | 保健食品logo  主办单位：广东省食品安全学会  TVS1  广东省市场监督管理局 | 女声旁白：守护健康，守护梦想，我们一直都在 |  |

**科创板鸣锣开市，助力科技强国**

【录音】易会满：各位嘉宾，时间正一分一秒地临近，科创板开市的锣声即将响起。让我们一起倒数，5、4、3、2、1！

【敲锣声】当当~~

主持人：随着证监会主席易会满为科创板鸣锣开市，万众瞩目的科创板首批公司今天正式上市交易，中国资本市场再次迎来重要的历史性时刻。在上交所举办的科创板首批公司上市仪式上，上海市市长应勇表示：“设立科创板并试点注册制，是资本市场发展的一个里程碑。”

【录音】应勇：今天，科创板开市，这是资本市场发展的里程碑事件，是科技创新领域的历史性突破，将开创金融改革开放的新路径，开启资本市场发展的新征程，开辟科技创新创业新气象！

主持人：证监会副主席李超在致辞中表示，要发挥好科创板的试验田作用。

【录音】李超：我们将不断深化对科创板市场发展和运行规律的认识，始终坚持市场化、法制化的方向，充分借鉴国际最佳实践，发挥科创板的试验田作用，总结可复制、可推广的经验，加快关键制度创新，推动资本市场全面深化改革和健康发展。

主持人：首批科创板上市企业科技含量高，发行定价合理，所以一开市就受到市场的热捧，25只个股集体上涨，多只个股涨幅翻倍，打新中签的投资者喜获丰收。

【录音】投资者：科创板这20几只新股中认购，我很幸运中了两只新股，就是澜起科技和中国通号，可以赚2到3万，我觉得也挺好的。科创板应该有机会上去的，毕竟科创板还是属于一个新的品种，应该也会受到市场大多数资金的关注。

主持人：首批上市公司在接受媒体采访的时候纷纷表达了“登科”的喜悦之情，以及对未来发展的期待。来自广州的方邦股份董事长、总经理苏陟表示：“未来要加大创新的力度，推出更好的产品”。

【录音】苏陟：今天很开心，经过这几年的发展，能够作为首批登陆科创板也是感到很开心。我们将以登陆科创板为契机，加大创新的力度，把我们的产品尽快地推出来。

主持人：科创板搭建科技和资本的桥梁，着力支持有发展潜力、市场认可度高的科创企业上市融资，助力科技强国战略，并落实以信息披露为核心的注册制，发挥资本市场改革试验田的作用，将开创金融改革开放新路径、资本市场新征程、科技创新创业新气象！

**新《证券法》全面推行注册制，开启资本市场新征程**

【版头】汇聚智慧达人，点评财经热点，启发投资灵感。财经启示录。

主持人：十三届全国人大常委会第十五次会议审议通过了《中华人民共和国证券法（修订草案）》。经修订的《证券法》将自2020年3月1日起正式实施。这次修订是《证券法》颁布实施21年以来的第二次全面大修，标志着我国资本市场在市场化、法治化的道路上又迈出至关重要的一步。

按照《立法法》规定，一般法律三读即可通过，而《证券法》则经历了四读，颇费周折。诚如全国人大常委会委员、财经委副主任委员尹中卿所言，《证券法》修订创造了多个第一，包括审议间隔时间最长，以及审议期间两次作出授权决定。四年四读，法律条文大幅度修改，让新版《证券法》的修订之处备受关注。本期节目聚焦新版《证券法》的最亮点。

新《证券法》共计14章226条，发生修改变动的条文在100条以上，涉及证券市场的方方面面。而其中最受关注的亮点集中在三方面，即全面推行注册制、完善投资者保护制度以及显著提高证券违法违规成本。

先来听听法律专家的观点。中国人民大学商法研究所所长、中国法学会理事刘俊海的观点。

【录音】刘俊海：我关心的有三大部分：一个是全面推行注册制改革；第二，加大了投资者权益保护力度；第三个，提高了违法成本。

主持人：国内证券维权领军人之一，上海汉联律师事务所律师宋一欣是这么认为的。

【录音】宋一欣：《证券法》四审稿基础上形成的新的《证券法》有这样一些亮点：

第一个，扩大了证券的定义范围，扩大到资产支持证券等一系列衍生的证券产品。

第二个，它改变了原来的发行登记制度的规则，变成了现在的注册制。

第三个，在投资者保护方面加入了投资者保护机构可以提起诉讼代表人制度。

第四个，对证券违法行为的处罚大大提高，从60万变成了顶格2000万的处罚，这个变化很大。

主持人：证券从业人员关注的修订亮点同样也聚焦在这三方面。太平洋证券首席市场分析师季晓隽说。

【录音】季晓隽：作为我们普通投资者对于这次新《证券法》，我个人认为特别要注意以下三个方面，也就是注册制、上市门槛和加大违规处罚的力度。

注册制全面推行以后，对于新股的供求关系会构成影响，对于原有股票的价格体系，新股的上涨空间都会有重大的新的影响。

主持人：广东科德首席策略分析师苏海彦的观点是。

【录音】苏海彦：我首先关注到的是证券违法违规的成本是大幅度地提升。我觉得这样的一个违法成本的提升会降低上市公司违法的可能性，从中长期来看是非常有利于整个证券市场的健康发展的。

除了这一点之外，我自己还比较关注到投资者的保护制度建立健全，无疑将会大大地提升我们投资者对于市场的信心。

所以我觉得这一次的修订案出来之后，对于整个市场中长期的发展是提供了很必要的完善的制度上的一个推动。

主持人：全面推行注册制，无疑是本次《证券法》修订的焦点。法律的修订是为了适应现实的需要。全面推行注册制，为的就是让《证券法》更适用于当前经济发展需要，提升对实体企业的支持力度，助力经济转型，并促进资本市场长期健康发展。前海开源基金公司首席经济学家杨德龙说。

【录音】杨德龙：我们当前不仅要重视经济增速，更重要的是提高经济质量，提质增效是重要的发展目标。在《证券法》修订中提出推行注册制，对于一些符合国家战略发展方向的新兴产业的公司可以取消持续盈利的要求，只要能够持续经营、满足一定的条件即可申请注册上市，这将会极大地提升科创企业的上市比例，从而有利于推动经济的转型和产业的升级。

主持人：全面推行注册制，核心在于市场化，要求上市公司真实、准确、完整地披露信息，这就有助于提升上市公司质量，激化资本市场获利与效率。中国人民大学商法研究所所长、中国法学会理事刘俊海说：

【录音】刘俊海：新的《证券法》明文要求，发行股票的公司只需要具备持续经营的能力就可以，不需要再具备持续盈利的能力。那么这两字之差，由持续“盈利”改为持续“经营”，就有助于让公司真实、准确、完整地披露自己的经营状况和财务信息，让公众投资者能够理性地、从容地判断公司的投资价值。

投资者经常抱怨可资选择的好公司不多，那是因为过去在股票公开发行这个环节上采取的是核准制，核准制是介于审批制和注册制之间的一种中间形态。那么，我们需要与时俱进，全面地推行注册制改革。新《证券法》描绘了一幅全面推进注册制改革的蓝图，意味着将来如果你是一个有担当、有追求、有底线、有温度的公司，你就可以光明正大地真实、准确、完整披露信息，到资本市场里去融资。这样的话，未来的上市公司质量会大幅提升。投资的目标公司的质量提高了，对于需求侧的广大投资者而言，也扩大了投资者的知情权、选择权和公民投资权。

现在资本市场往往是上市公司及其实际控制人的摇钱树，还不完全是广大投资者的聚宝盆。而新版的《证券法》推行注册制改革以后，将来有可能让我们的资本市场走向投资功能和融资功能同时具备，既注重效率，也注重公平，既注重创新，也注重诚信的这种资本市场现代法律秩序。

主持人：新《证券法》规定，证券发行注册制的具体范围实施步骤由国务院规定，与海外成熟市场相比，A股市场目前正处于注册制的试点阶段。未来全面推行注册制，采用分步实施、分步到位的方式，有助于注册制稳步推进，知名财经评论人郭施亮说：

【录音】郭施亮：新《证券法》最引人关注的莫过于全面推行证券发行注册制度。实际上，对于注册制的改革，近年来，早已经引起资本市场的高度重视，也率先在科创板市场试点注册制改革。如今，科创板市场已经正常运行了5个月的时间，紧随其后的就是可能推动创业板市场的注册制改革，循序渐进，逐渐实现注册制全面推行的目标。

主持人：全面推行注册制，可谓牵一发而动全身。注册制在精简优化证券发行条件、放宽准入门槛的同时，必须配套强有力的监管措施。例如强化信息披露、增强优胜劣汰效率、提高违法违规成本等。其中，完善投资者保护制度和显著提高证券违法违规成本成为重中之重，也是本次《证券法》修订最受关注的焦点之一。中国人民大学商法研究所所长、中国法学会理事刘俊海认为，加大对证券违法违规行为的罚处力度，才能够有力护航注册制推行。

【录音】刘俊海：原来规定的行政处罚在新的《证券法》里得到了大幅的提升。比如说原来最高的行政罚款顶多也就是60万，现在的罚款可以高达2000万元了。另外，对于信用制裁，新《证券法》也规定监管部门要把市场主体遵守《证券法》的情况记入诚信档案，而且进一步完善了资本市场的禁入制度，凡是在资本市场当中因为严重违法、有污点记录的都被禁止在一定期限之内或者终生不得再从事上市公司的董事、监事、高管的工作。

总而言之，通过提高违法成本，降低违法收益，确保违法成本高于违法收益，把违法收益归零甚至变成负数。那最大的好处有两个方面：一个方面就是通过法律责任的严厉追究来体现重点治乱，让那些不怀好意的、企图通过欺诈方式来融资的公司及其背后的大股东胆战心惊，不敢到资本市场里头来为非作歹。第二个，鼓励那些诚信经营的、立足于为投资者创造回报、立足于为社会创造就业和增加税收的好公司能够脱颖而出，那么我们的资本市场就会迎来新的活力。

主持人：维护投资者合法权益，是资本市场健康稳定发展的重要基础。注册制在便利企业融资的同时，为投资者赋予法律上的铁齿钢牙，才能够有效防止虚假信息披露、恶意融资、操纵股价等违法行为对投资者合法权益的侵害。修改之后的《证券法》首次专章规定投资者保护制度，作出了很多颇有亮点的安排，包括区分普通投资者和专业投资者，有针对性地做出投资者权益保护安排；建立普通投资者与证券公司纠纷的强制调解制度；完善上市公司现金分红制度等等。

上海汉联律师事务所律师宋一欣是国内证券维权领军人之一，一直关注投资者保护，他最看重的是新《证券法》建立起中国版的集体诉讼制度。请听记者对宋律师的采访。

【录音】记者：《证券法》的修订非常突出了对中小投资者的权益保护，主要有哪些体现？

宋一欣：主要就是体现了诉讼代表人制度和投保机构可以提起“默示参加，明示退出”的代表人诉讼，这是一个新加的内容。而且被认为是《证券法》最激进的一个条款。

记者：新的《证券法》允许投资者保护机构按照证券登记结算机构确认的权利人向人民法院登记诉讼主体，这对于目前的诉讼案件会不会带来一些新的变化？

宋一欣：首先，现行虚假陈述案件是根据《最高人民法院虚假陈述的司法解释》来提起诉讼的，这一直在执行，没有什么变化。也许《证券法》通过以后，《证券法》的司法解释会进行完善，但不影响现行案件的整理。

第二，投保机构可以提起代表人诉讼。他提出的等于是涉及某一个案件所有受损的投资者的诉讼，某一个案件数量会非常大。但是投保机构提起这类诉讼，到底哪些适用、哪些不适用？你对某些案件提起股东代表人诉讼、某些方面不提起，你是什么标准？为什么不提起？等等。所以，这个制度施行还有待观察。

这个制度里还有一条是要法院公告才能执行，所以这一条最后还是在法院诉讼。

主持人：《证券法》是资本市场的基础法和根本法，目前，证券会已经根据新《证券法》启动对资本市场规章制度的全面梳理和修订完善工作。相信在修法完成后，保障资本市场健康高效运行的法制基础将进一步夯实，市场生态也将安全深刻变化。

【版头】汇聚智慧达人，点评财经热点，启发投资灵感。财经启示录。

**助力科技强国战略，开启注册制新纪元——科创板开市直击**

宣传：科创板即将开始，助力科技强国战略，开启注册制新纪元，股市广播特派记者在上交所现场报道开市盛况，多路连线汇集各方观点，股市广播全媒体特别节目，科创板开市直击，7月22日号上午九点，与你见证历史时刻。

版头：助力科技强国战略，开启注册制新纪元，科创板开始直击。

黄进：各位听众朋友大家好，今天2019年7月22日星期一，万众瞩目的科创板正式开市，上交所举办科创板开市仪式，欢迎收听股市广播科创板开始直集特别节目，本期节目将会由春仪、王洪斌和黄进为大家主持，我们特派何毅、王丹已经进入上交所，会在第一时间将科创板开市仪式最新、最有价值的信息传递给大家。

王春仪：今天对于中国中国资本市场来说，是一个重要的历史时点，习近平总书记多次做出重要指示，设立科创板，证交会也明确了目前是资本市场改革的头等大事，在科创板，今天正式开市交易。

王洪斌：而在6月13日科创板的开板仪式上面，国务院副总理刘鹤也强调：科创板的发展意义重大，要以科创板带动整个资本市场的改革，培育更加多的科技创新企业，助力经济转型，下面也听听副总理方面的讲话。

刘鹤：科创板的建设关键是要有透明度的法制环境，良好的信用基础，运作规范、发展前景良好的上市公司、合格的投资者，重中之重在当前要做好两项工作，第一是要落实好以信息披露为核心的注册制改革，从核准制到注册制改革，对我国资本市场发展具有重大意义，其实质含义是真正把选择权交给市场，落实好注册制核心是增强信息披露，提高透明度，最大限度减少不必要的行政干预，让投资者能够自主进行价值判断，更加关注未来成长，更加关注长期投资的价值，让上市公司接受市场的严格选择，最终推出一批更好的上市的公司。

第二是要完善法制，提高违法成本，加大执法力度，实行注册制要有透明、严格、可预期的法律和制度条件，培育更具专业水平的中介机构，是各方面承担应有责任，对各类做假账、说假话进行内幕交易等欺骗市场的违法行为，我们要坚决打击，要全面提高违法成本，坚定维护公共利益。

黄进：科创板的设立不仅是有助于推动科技强国战略，而且将会成为中国资本市场改革注册制先行的试验田，相较于现有的股权融资市场，科创板充分借鉴境外成熟市场的制度，在盈利条件、注册时间、同股不同权等科技成长龙头在A股上市障碍进行定点调整。

女主持人：没错，在之前的开板仪式上，证监会主席易会满表示：设立科创板并试点注册制是全面深化资本市场改革的重要突破口，主要承担着支持科创企业发展壮大，发挥改革试验田作用两项重要使命。

易会满：把握科创科定位，以强烈的改革精神推进关键制度创新，真正落实以信息披露为核心的证券发行注册制，着力支持符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业做优做强、发展壮大。同时，证监会将会同各方，坚决以增量改革带动存量改革，充分地发挥科创板的改革试验田作用，形成可复制、可推广的经验，以此带动资本市场全面深化改革，努力打造一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场。

科创板作为新生事物，具有广阔的发展前景，在成长过程中也难免会遇到一些挑战。我们将坚持市场化、法治化、国际化的方向不动摇，尊重市场规律，保持改革定力，努力把改革抓实抓细抓到位。也希望各个方面继续给予大力支持，共同呵护好、建设好科创板，共同谱写金融供给侧结构性改革的新篇章。

王洪斌：在我国传统以信贷为核心的融资体系下面，过去我国新经济企业在发展早期都逼不得已更多依靠海外私募股权资金的支持，造成了我国资本市场高科技企业的龙头标的稀缺的局面，未来科创板的推出将有效补充我国成长型科技创新企业融资的短板，助力中国经济转型深化的。

黄进：今天首批25家科创板企业即将上市，现在我们接通特派记者在上海证券交易所何毅的电话，了解一下科创板开市仪式，现场的盛况。何毅你好。

何毅：早上好。

黄进：早上好，何毅，现在就在上海证券交易所现场的何毅，现在出席的人数和构成，有哪些重要的人员，帮我们介绍一下现场的情况。

何毅：在今天早上8月50分的时候，领导开始入场，今天的仪式正式开始，在开场过后，我们看了一个宣传片，然后相关领导正在进行第一步的发言，今天出席的嘉宾包括有上海市的主要领导，包括上海的市委书记李强以及一系列上海的班子，另外还有一些其它省的主要领导，包括江苏省、浙江省、福建省、广东省、山东省等等。而证监方面，证监会主席易会满以及副主席李超、方星海都出席了今天的仪式。

黄进：现场有没有透露出重要的信息，给我们带回来第一手资料，何毅。

何毅：刚刚已经有三位领导在上台致辞，第一位是上海市委副书记应勇做一个致辞，也代表上海这方面欢迎各位来宾，同时对这次上交所的科创板正式上市对上海来说的一些期许。第二位发言的领导就是证监会的副主席李超，他也祝贺今天科创板的开市交易，也给予了科创板的定位一个提升，是科技驱动发展的一个非常重要力量，也是为供给侧结构性改革、高质量发展以及未来市场法治化的建设方面做一个非常有效的试验田。在未来，上交所的科创板上市之后，也会在未来中国证监会市场改革当中，作一个非常重要的改革。也认为未来希望市场、这个板块能够成为市场认可度高和以一个扎实的业绩来回馈股东的板块，相关的市场参与方也希望他们能够做一个“守门人”，强化风险意识，希望投资者也要理性投资，理性看待科创板的投资风险，认清相关的交易规则，最后李超也做了一些寄望，希望这个板块千里之行，始于足下，希望今天走出这一步之后，未来能够行稳致远，能够茁壮成长。

第三位致辞就是上交所方面的理事长黄红元，也代表上交所方面对于科创板交易给予他自己的一些期许。

黄进：现场气氛怎么样，活动会有哪些安排，谁会参与敲钟？

何毅：现在已经看到25家企业代表，已经上了舞台上面，也是即将迎接今天后续下来的仪式，目前看到台上的嘉宾，在台上进行科创板上市协议和登记协议的签署仪式。

黄进：现在竞价时间已经出了，9点15分，留意科创板25家新上市的企业，全部表演表演得很亮丽，看一跑出来，澜起科技现在升幅是最快，报价262%次的升幅，基本上是过30%的集竞价阶段报出来的价格，澜起科技跑得最快，262%，接着中微244%，安集科技244%报价出来，真是很强势，交回给何毅。

何毅：刚才在台上25家代表已经完成这个签约仪式，也代表着各方在科创板的上市，也等待正式敲钟那一刻。

黄进：何毅你hold住这条线，等一下敲钟的时候，我们一起见证，我们等一下再聊。

王洪斌：其实我们会有另外一位记者，来自南方财经全媒体的记者王丹在上交所现场，也看看他们在那边最新的动向，接下来也跟关王丹去谈一谈，王丹你好。

王丹：你好。

王洪斌：根据你了解的情况，目前各方对科创板有没有一些最新的期待，您的观察会怎么样。

王丹：今天在现场目前现在是由中微半导体设备股份有限公司董事长尹志尧马上要代表进行发言，大家今天一早采访了一些相关上市公司的董事长和其它的参会嘉宾，他们对科创板的开市都抱着很高的期待，认为这是对中国资本市场来说是具有历史性意义的一件大事，它不仅是一个新的板块，它更重要的是一个改革创新的试验田。

王洪斌：其实您是上交所的跑线记者，据您了解上交所对于科创板开板开市都做了哪些主要的准备工作？

王丹：从2018年11月5日宣告到2019年7月22日，今天正式开始交易，总共的时间是259天，那么在这295年天里，科创板从一张白纸到现在各项制度的配套完善再到投资者适当性教育相关工作的进行，上交所完成了改革实施落地这样的一个工作。

王洪斌：好，非常感谢王丹给我们带来前线特约的报道，谢谢王丹。

王春仪：科创板开市交易各方面都已经准备就绪，现在已经进入集合竞价时段，一起来看看最新的集合竞价的情况。

王洪斌：其实刚才黄进已经介绍了，基本上以两倍计的高开的有安集科技以及澜起公司和中微公司以及心脉医疗也是两倍以上的高开，以及虹软科技也去到两倍以上的情况，比较接近两倍或者一倍以上的股份，后面跟进总共有13家，再往后一倍以内高开的公司暂时总共是7家，也说明这25支首日上市的股份，早间的开市都迎来了市场比较热烈的追捧的过程。

黄进：因为根据科创板的交易规则，上市之前5日是不设涨跌幅价，没有涨跌幅限制的，5日之后将会采用降幅20%的比例，所以今天跑出来现在都不错，接近三倍，安集科技是282%竞价报出的价位，当然接下来将会进入连续竞价的阶段，25分之后才能能够定出最后开盘的价位，但是问题现在跑出来的都真是不错的表现。

王春仪：科创板是科技创新板的简称，在上交所新设立的股票板块，专门服务拥有核心技术、行业领先有良好发展前景和市场认可度的企业，重点支持新一代信息技术、高端装备、新材料、新能源、智能环保以及生物医药等领域的企业。

黄进：而投资科创板是有一定门槛的，投资者在开股前20个交易日，每天股票资产均值不低于50万，外加两年证券交易经验，针对投资者开户问题，我们记者也是特别采访了万联证券运营管理部的经理王玉。

王玉：万联证券从今年3月份开始就筹备科创板业务相关准备工作，同步也启动交易系统的升级改造工作，覆盖科创板全线开通，委托交易融资融券，最终清算合规风控等方面的内容，经过多轮的系统测试，功能验证和业务演练，目前万联证券各个信息技术系统已准备就绪，有信心确保科创板交易的平稳运行。公司从今年3月7日开始，就接受投资者通过一定的方式申请开通科创板，从3月12日开始系统也正式受理客户的开通申请，目前客户可以通过手机交易软件，网上交易软件或者现场银柜等多种方式申请开通科创板交易权限，截至目前，万联证券已开通科创板交易权限的客户数将符合科创板开通条件的客户比例达到67%，万联证券同时也是非常注重投资者教育这方面的，自业务筹备初期起，公司就通过现场讲座、沙龙、知识竞赛、线上推文、视频、投教专栏等多种方式，向投资者宣传、普及科创板交易规则，公司也提醒广大投资者，科创板交易要关注投资风险。

王洪斌：根据最新的统计，目前符合条件已经完成科创板开户的投资者大概300万人左右，对于大多数资金规模50万以下达标的投资者或者处于观望状态的投资者，其实可以通过科创板公募基金参与投资，也特别请来了已经发行科创板基金的华夏基金公司首席策略师轩伟先生也和我们分享他的观点，他认为科创板首批企业科技含量是比较高的。

轩伟：目前公募基金也是做好了投资的准备，筹备了一些专门的产品来重点布局和投资将来在科创板上的优秀企业，总体上来看，目前上报的这些科创板企业还是具有科技含量高，成长空间大的特点，我们大概算了一下，这几家公司毛利率中位数数大概在51%，净利率中位数大概在20%，研发费用率就是研发投入这块大概在10%，从这个情况来看，总体科技含量是比较高的，研发费用率的占比远远超过目前A股上市公司，也是很好体现它的一些创新和科技的属性。其实我们也跟十年前创业板上市的时候做了比较，十年前创业板上市的时候，它的头两批公司36家主要是分布在叫医药生物、计算机、通信和电子，那么那个时候我们觉得这些行业就是一些代表科研前沿非常创新的领域，实际上过了十年之后，我们再看科创板里面我们更关注的是更多的企业来自于像半导体、云计算和人工智能，所以这十年间，我觉得也看出了我们国家在整个科技创新领域方面的一个进步。

这里面有很多公司我们是非常感兴趣的，而且有些公司它可能是世界级的企业，生产的产品具有世界竞争力的，这个我们会重点关注，重点去投。

王春仪：公募机构成立了数十只科创板主题基金投资科创板，很多个人投资者也已经开户准备参与科创板的投资，一部分幸运儿在首批科创板企业发行中已经打新中签，他们对于盈利空间有什么样的预期，一起来听听个人投资者黄先生怎么说。

黄先生：科创板这20几只新股里面，我很幸运中了两只新股，就是澜起科技和中国通号，澜起科技是小盘股，希望中了新股有机会可以赚2到3万，我就会卖出，中国通号是一只大盘股，应该很多人都会中，假如有1万元的收益，我觉得挺好，我会选择卖出的，科创板如果开盘不是很高的话，就应该有机会上去的，毕竟科创板也是属于一个新的品种，应该都会受到市场大多数资金的关注，如果假如科创板开盘一开到很高的话，可能一步到位。

黄进：到9点25分进入集合竞价阶段，洪斌。

王洪斌：25家科创板企业今天首次跟大家见面，首先从ROE来看，2018年年报显示在25家公司当中，22家公司ROE是达到10%，13家达到20%以上，ROE最高的心脉医疗也达到41.94%，还有瀚川智能、南微医学、杭可科技、乐鑫科技的ROE均达到30%以上。

黄进：说回25家，25朵金花营收当中，没有出现连续2年负增长的现象，在2018年经济形势相对比较震荡的背景下，仅两家公司出现负增长，而且营收下滑幅度并不是太大，从营收增收的幅度来讲，锐创微纳连续两年营收增速都是142%以上，看回现在它的走势，就去到195%的增幅，另外一方面25家公司里面有15家营收增速是连续两年是30%以上，业绩都叫做不错。

王洪斌：看看研发的经费上面去看，中国通号的研发经费达到经营的13.23亿元，澜起科技也有2.77亿元，15家公司的研发费用达到5000万元以上，从估值上面来讲，比创业板整体大约有成42倍的市盈率水平来看，科创板这次发行市盈率最低的中国通号18.8倍，在42倍发行市盈率下，股票总共有10只。

黄进：进入早上9点27分，集竞价开盘，今天因为一开股也非常亮丽，马上接通在上交所我们特派记者何毅，看看什么时候敲钟，敲钟的盛况况怎么样的。何毅，你好。

何毅：现在25家企业董事长全部已经在台上准备鸣锣敲钟的时刻，这时候看到两位领导也拿着红锤，中间第一个铜锣大家都期待正式开市那一刻，我们进行了倒数，5、4、3、2、1。好了，现在正式敲钟开市，25家科创板首批上市公司正式开始交易，今天大屏幕上面显示25家公司，他们目前股价方面的走势的情况，我面前看到全部都是一片红色。

黄进：好的，今天很积极，刚刚看到开盘的时候，25家企业的竞价阶段，都是表现非常活跃，而且何毅留意现场敲钟鸣锣过程当中，各家企业领导包括在上交所等等的领导有什么最新的讲话精神。

何毅：看到他们逐一握手，主要的领导和25家企业的董事长在握手，25家企业的董事长非常关注大屏幕后边，这个目前最新公司股价的走势，大家都在看着。大家其实对于上市之后的公司的表现甚至未来发展都有很大的期待。

黄进：是的，现在最新首笔交易情况出来了，9点30分，目前成交都挺活跃，现在升幅居前的中微科技310%的升幅，成交方面去到2亿3400万，安集科技现在313%，脱缰野马，洪斌，现在成交量去到1亿7200万，澜起科技现在升幅277%，成交率6亿零400万。

王洪斌：中国通号流通市值比较大，目前流通金额是7亿2200万，所以现在都只是酝酿的过程当中，我们拭目以待，紧跟全天科创板相关股份具体的表现。

黄进：何毅，和我们一起见证了历史性的时刻敲钟，现场情况还有什么值得我们去留意的地方。

何毅：这个上市仪式现在正式结束，接着下来看看能不能和25家机构方面的负责人能够做一些对话，看看他们此刻的心情怎么样，目前嘉宾区，大家都在交流，我们在媒体区等待25家的机构代表出来。

黄进：辛苦你和现场的公司高管们去联系以下，我们回来直播室。

王春仪：科创板刚刚已经开市，对于开市的表现，投资者方面又是怎么样的反映，今天马上也连线我们的嘉宾，我们来看看投资者李小姐，李小姐你好，在科创板打新当中中了新股，是哪一只跟我们分享一下？

李小姐：科创板开市首日，受吹捧的程度是超出我的预期，25只股票开盘涨幅超过100%已经有18只，开盘诞生了6只百元股，开市仅仅3分钟，产生了一定的震荡，我中签的中国通号开盘涨幅是达到100%，走势比我预想的要强，估计是因为市盈利比较低，受到资金的亲睐，由于前5个交易日是没有设涨跌幅限制，所以我会更加关注盘面的变化，希望中签的新股能带来翻两倍的收益，如果在前5日交易日达到预期的受益，我会选择先兑现，等市场运行一段时间再去寻找科创板的投资机会。

王春仪：谢谢投资者李小姐分享了即时的交易感受，根据交易规则，科创板首次公开发行上市，增发上市的股票，上市后的前5个交易日是不设价格的涨跌幅限制，5日之后上交所对科创板股票竞价交易实行20%的价格涨跌幅限制，投资者应不应该在目前这个阶段去介入到科创板，我们听听来自私募基金方面的观点，请出来自锦洋基金的基金经理徐景辉，听听他是怎么说的。

徐景辉：作为私募机构我们对科创板也有一定的研究，但是我们比较注重回撤和波动性，科创板它是新的事物，有不少的未知之数，科创板采用新的机制波动性很大，如果买低了，就会有很高的超额收益，如果买高了就会有很大的损失。大部分人都承受不了这样大幅的波动，需要极强的心理承受能力，科创板上市的公司盈利能力不一定稳定，长远业务战略不一定很清晰，会有少部分公司能跑出来，投资机会方面，处于稳健的考虑整个市场稳定了之后，分析比较全面之后，我们再去参与打新或者盘中的炒作。

黄进：科创板公司和主板最初完全不同的交易方法，不再要求单笔申报数量是100股以及它的整倍数，对于市价订单和现价订单规定单笔申报数量应该不少于200股，可以按照1股为单位进行递增，市价订单单笔申报最大数量是5万股，限价订单单笔收入最大数量是10万股。

王洪斌：与此同时，科创板也引入了盘后交易的制度，也就是说在竞价交易结束之后，投资者通过收盘定价委托，按照收盘价买卖股票的交易方式，可以满足投资者在竞价撮合时段以外，以确定性的价格成交的需求，有利于减少被动跟踪收盘价的大额交易，对盘中交易价格进行冲击。看回现在市场运行，经历过一轮的震荡，可能出现了一些变化，两倍以上的升幅的品种收减到安集科技，其它品种都会归到一定理性的波动幅度，所以整个市场方面都开始慢慢理性对待目前早盘开盘的拉高过程。

王春仪：一线那边我们也是继续连线在上交所的记者何毅，何毅你好。

何毅：春仪，你好。

王春仪：上市企业代表方面有没有找到他们聊一下他们的感受，上市之后的心情是怎么样的？对于融资和科创事业发展，公司的规划有什么远景？

何毅：其实在刚刚的上市仪式敲钟之后，现在25家企业代表是逐一上台合影留念，在这个期间里面，有和几家企业聊天，说说他们现在的感受怎么样的，其中我们看到包括杭可科技、铂力特的机构代表，他们都说了对于上市后的心情，他们相对来说都是比较正常心去对待，我们认为这次科创板的上市对公司未来的发展一定会占到一定的先机，并且能够登陆资本市场对公司未来发展会有很大的改变，但是说到对于上市之后的表现包括首日目前的情况来说，他们都是比较理性来对待，觉得都会以一个公司长远的发展作为基石，希望能够用公司真正的业绩回馈到一些投资者，而上市之后的股价涨跌，反而不是他们最为之看重的，他们会觉得整个中国资本市场包括科创板未来的发展，他们都是非常看好，所以他们对未来都非常有信心。

王春仪：好的，谢谢何毅。

黄进：听何毅在现场的报道，大家都很关心，究竟这25家公司，他们高管的预期是怎么样，有什么关切，在上市之后，看回特派记者之前采访了3家今天上市的科创板公司的高管，其中包括现航天宏图现在升幅92%，和天宜上佳的董事长。

王宇翔：希望我们进驻资本市场，今后能把公司发展得更好，然后给投资人好好地回报。

吴佩芳：这是一个新兴资本市场的一个新增事物，我们大家都应该去关注，去培养。

黄进：是的，由于现场的收音信号问题，我们目前直击报道，刚刚听到航天宏图董事长王宇翔和天宜上佳董事长吴佩芳都在上海方面第一手、第一时间接回来的录音，正如证监会主席易会满之前所说设立科创板并且试点注册制，是全面深化资本市场改革的重要的突破口，主要承担着支持有发展潜力，市场认可度高的科创企业发展壮大，发挥改革试验田的作用，在发行上市等方面进行制度改革的先试先行，完全可复制、可推广经验的重要作用。

王春仪：是的，科创板的推出是中国资本市场发展一个重要的变革，它带来了全新的交易制度，全新的交易人群，还有因为注册制最严的退市制度实施所带来的对证件市场环境改造的全新面貌。

王洪斌：是的，我们有理由相信A股的前景将会越来越广阔。

黄进：FM95.3股市广播特别节目，助力科技强国战略，开启注册制新纪元，科创板开始直集已经来到尾声。

王春仪：感谢各位听众朋友收听本期节目，接下来时间我们会不断追踪报道科创板的最新动态，欢迎各位朋友继续留意收听。

版头：助力科技强国战略，开启注册制新纪元，科创板开始直击。

**壮丽70年·奋斗新时代——广东重大工程项目巡礼**

**主创人员：吴锡凌、关妙钿**

**首期：2019年12月03日《广州港南沙港区四期工程情况介绍》**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**吴锡凌：为加快推进广州国际航运中心建设，促进南沙自贸区发展，做大做强广州港集装箱业务，推动广州、佛山、中山三地在港口物流领域的全方位、战略性合作，充分利用三方的资源优势。2017年8月，广州港股份有限公司、佛山市公用事业控股有限公司、中山城市建设集团有限公司三家签署了南沙四期码头合作经营备忘录；2017年9月22日，正式成立经营单位—广州南沙联合集装箱码头有限公司，注册资金为16.8亿元，广州港股份占股65%，佛山公用事业占股19%，中山城建占股16%。广州南沙联合集装箱码头有限公司成立后，由广州南沙联合集装箱码头有限公司代替广州港股份有限公司做为广州港南沙港区四期工程的建设主体。2018年5月4日获得广州市发展改革委关于南沙港区四期工程项目单位变更的批复。2018年12月28日正式开工建设。**

**四期工程按具有广州特色的智能化集装箱码头设计，海轮码头建设2个10万吨级和2个5万吨级集装箱船泊位，岸线总长1460m，水工结构均按靠泊10万吨级集装箱船设计；驳船码头建设12个多用途集装箱驳船泊位，岸线总长984m，其中与海轮码头衔接的2个泊位水工结构按靠泊1万吨级集装箱船设计，其余10个泊位按靠泊1000吨级集装箱海轮设计；建设4个工作船泊位，岸线长200m。年设计通过能力为490万标准箱，预计2021年建成投产。**

**项目总投资69.74亿元，其中土建工程投资约32亿元，设备及安装投资约26亿元，土地投资约9.56亿元。资金30%企业自筹，70%银行贷款。全部为内资。**

**【录音】**

**南沙四期工程项目单位（广州南沙联合集装箱码头有限公司）总经理何业科：整个项目总共有4个主泊位，结构是按10万吨级来建的，有接近1000米的驳船泊位。主要是考虑我们广东省珠三角水转水的比例比较高，所以我们以江海联运的方式来开展相关的运输业务。作为四期工程项目，我们提出了一个广州方案，采用全面桥吊和小车自动化，再加上水平运输设备智能引导车（俗称IGV），代替传统的水平运输设备，这也是全球首例应用。另外，我们的堆场也是全自动化的，配置了单悬臂自动化轨道吊，配套40多艘。作为自动化项目，习近平主席提出交通强国，作为交通里的港口，我们也是在整个方案设计的时候就已经充分考虑到技术的发展，包括物联网+、人工智能、5G技术、智能感知等技术。原来我们设计广州方案，为其更好地落地生根、变为现实，我们也正在加紧推进。**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**第二期：2019年12月04日《深圳至中山跨江通道》**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**吴锡凌：深中通道作为珠三角“深莞惠”与“珠中江”两大城市群之间唯一公路直连通道，是广东自由贸易试验区、粤港澳大湾区之间的交通纽带，对完善国家高速公路网络和珠三角地区综合交通运输体系，推进珠江两岸产业互联互通以及各类要素高效配置，加快推动粤港澳大湾区城市群融合发展具有重要的战略意义。**

**深中通道位于珠江三角洲核心区域，北距虎门大桥约30公里，南距港珠澳大桥约38公里，是集“桥、岛、隧、水下互通”于一体的世界级集群工程。项目采用东隧西桥方案，路线起自广深沿江高速机场互通立交，通过广深沿江高速二期东接机荷高速，向西跨越珠江口，在中山市马鞍岛登陆，与在建的中开高速对接，通过连接线实现在深圳、中山及广州南沙登陆。**

**项目全长约24公里，项目总概算约446.9亿元,计划于2024年建成通车。**

**面对严苛的建设条件和多样性的技术方案，规模宏大的深中通道需攻克无数世界级技术挑战。**

**历经15年艰辛论证与准备，2016年12月，深中通道项目主体工程西人工岛顺利开工。2017年6月，深中通道项目初步设计顺利获得交通运输部批复。随着西人工岛建设稳步推进，2017年底东人工岛及2018年沉管隧道、桥梁陆续开工，以及品质工程的落地实施。**

**【录音】**

**深中通道管理中心副主任、总工程师宋神友：深中通道项目是一个继港澳之后又一个集隧、岛、桥、水下枢纽互通于一体、世界综合技术难度最高的世界级的集成工程，由于受到我们的苛刻的建设条件的制约，我们采用了世界首例双向八车道钢壳混凝土沉管结构，主要是适应整个项目超宽，我们项目的技术标准是双向八车道，我们在跟深圳侧采用机场互通立交，跟广州沿江在实现快速交通转换的时候，我们采用了半水下枢纽互通立交，所以它的隧道还要从双向八车道变到双向十二车道。钢壳混凝土沉管隧道是国内的首次应用，也是国际首次大规模应用，它给我们带来的最大的技术难题或者挑战就是实际上整个国内全产业链都没有相应的工程经验，所以我们项目采用产学研结合，应该说花了三年左右的时间，解决了没有成熟的设计方法、没有相关的施工经验和技术以及验评标准、检测方法、长距离浮运沉放的相关的行业的卡脖子难题。**

**本项目建成以后，应该讲将能形成有自主知识产权的我国的中国标准以及设计施工的成套技术。**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**第四期：2019年12月06日《汕头市练江流域综合整治工作情况》**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**吴锡凌：中央环保督察“回头看”以来，汕头市委、市政府认真对标对表中央环保督察“回头看”整改要求以及贯彻落实省委、省政府关于生态文明建设的系列决策部署，始终把生态文明建设和生态环境保护工作摆在事关全局的重要位置来抓，牢记初心使命，坚定良好生态环境是最普惠的民生福祉，坚持生态惠民、生态利民、生态为民，以断然之策、非常之举，攻克垃圾焚烧发电厂、印染园区、污水处理厂及其配套管网这最棘手最难啃的“三大山头”，全面铺开农村“源头截污、雨污分流”工程建设，推动生态文明体系初步形成、绿色发展方式持续转变、生态环境质量明显改善，实现练江流域污染防治初见成效、练江水质明显好转。**

**【录音】**

**汕头市潮南区桃陈社区村民陈先生：之前家里的情况，水就是排污会比较乱，雨水、污水我们就是没有去统一规划起来。这次通过政府的一些整改，就觉得受益很大。我们现在洗碗的水也不会随便就胡乱倒了，全都要倒在这个政府修的水槽里面，我们洗碗的水、污水就统一倒在那里面，流出去地面也会比较整洁。**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

**吴锡凌：国家采测分离监测结果显示，2019年1-10月，练江海门湾桥闸断面主要污染物指标化学需氧量、氨氮、总磷指标平均浓度为32毫克/升、3.56毫克/升和0.238毫克/升，在2018年的基础上，化学需氧量、氨氮、总磷进一步分别下降8.6%，20.5%和61.7%。2019年10月，练江海门湾桥闸断面主要污染物指标化学需氧量、氨氮、总磷指标平均浓度为36毫克/升、0.22毫克/升和0.16毫克/升，月浓度均值达到地表水Ⅴ类标准。**

**【录音】**

**汕头市潮南区纺织印染中心办公室主任陈松湖：我们潮南印染中心是练江流域综合整治，攻克污染源整治的切入的一个突破口。潮南印染中心建成后，潮南区127家印染企业全部搬迁入园。至目前为止，我们潮南印染中心的企业都进园建设，有的已经在安装设备。首期污水处理厂已具备生产条件，热电联厂也已经具备运营条件，现在随时可以为企业生产提供污水处理、供气的服务。这是我们的环保设施。**

**今年1月1日之前，在园区外的印染企业都往这里搬了，以前分布在潮南区的一百三十多家企业里的每家企业都有烟囱，现在都没有了，所以全潮南在印染企业就是100多家企业共用一个烟囱、共用一个排污口，对于整个园区、对于潮南的产业转型升级、对于绿色园区有非常大的促进作用。**

**【版头】壮丽70年·奋斗新时代——重大工程项目巡礼**

画外音：火眼金睛，助你识别非法集资、各类金融骗局。理性精明，增强防范意识，树立正确理财消费观。逢星期五中午12：30，金融大讲堂。

主持人：广东金融大讲堂，感受湾区最强金融脉搏。大家好！欢迎来到由广东省地方金融监督管理局、广州市地方金融监督管理局主办，广州基金协办的广东金融大讲堂，我是梁欣。今天节目当中我们会聊聊普惠金融方面的应用，尤其我们会有请到来自增城方面，包括金融局和建设银行方面的代表，上来谈谈他们的一些经验包括作为实践者的一些总结。马上来请今天的两位嘉宾出场，他们分别是：来自广州市增城区金融工作局曾鸿斌局长，你好，欢迎曾局。

曾鸿斌：主持人好，大家好！

主持人：另一位是中国建设银行广州增城支行吴潇副行长，欢迎吴行。

吴潇：主持人好，曾局好，大家好！

主持人：好，那么今天会带来很多真正从应用还有实践的层面给大家更多的经验的分享，其实也是属于我们广东可能乃至是全国先行的示范者。那么，我们谈普惠金融，首先对这个概念其实提出也已久了。近年，无论是在公交车也好，很多的行业无论是小贷，很多的金融领域当中都会有提及到。那么实际上怎么样对普惠金融有一个更加精准的理解呢？我想听听曾局您心中是怎么样去理解这个定义的？

曾鸿斌：好。普惠金融这个概念是近年来兴起的一个对金融服务的定义，最早出现的时候是在2005年联合国开展小额贷款这一年提出来的，它的主要内涵、基本含义就是说能够全方位、有效能地为社会各个阶层和群众提供金融服务的体系。说到底，用一句话来总结就是说人人都能够享受金融服务。

主持人：现在其实普惠金融的发展在国家的层面是怎么样的一种要求？

曾鸿斌：党中央国务院对普惠金融近几年高度重视，十八届三中全会已经定调要大力推进普惠金融的发展。2015年，李克强总理在政府工作报告中也提到要大力推进普惠金融。就是要通过推广推进普惠金融，让所有的市场主体、所有的人都能够享受到普惠金融带来的好处。

主持人：增城在普惠金融的发展方面，曾局这边最熟悉了，近年有怎么样的一些举措或者重点给大家分享一下。

曾鸿斌：增城是我们粤港澳大湾区的一个比较重要的地方，也是广州的新兴发展的区域。这几年我们在金融服务方面都有一些尝试，特别是在普惠金融方面，增城可以说是起步比较早。我们在2014年的时候就开始推进普惠金融的一些工作，主要得益于当时我们的市委书记，也就是后来管金融的副省长，现在已经到国家开发银行去工作的欧阳卫民同志，因为他是长期在金融系统工作，对金融工作有自己独到的一套心得。增城这几年在普惠金融方面，在制度创新、组织创新、产品创新方面都进行了一些积极的探索。我想主要有几个方面：

第一、在组织方面，我们成立了普惠金融促进会。

主持人：先把人聚在一起。

曾鸿斌：对，把人聚在一起。这可以说在全省也是首创的，通过成立这个协会，主要是有两个方面的作用：第一个就是平台，通过成立这个协会把我们的金融机构和金融服务机构，包括银行、小额贷款公司甚至是我们的一些财务公司等，大家搭建这样的平台来促进。第二个就是有一个桥梁的作用。

主持人：是，促进会先牵线了，后面呢？

曾鸿斌：后面就是我们有一个线搭起来了以后，我们下面就是要实打实地来干活了。首先第一个是要倾向于我们的中小微企业，因为这个是普惠，就是我们的增城国家级开发区这些经济相对很活跃的地方，我们就建立了一个中小微金融服务区，我们现在聚集了300多家企业，其中金融服务机构就有60多家。

主持人：经历了多久时间？

曾鸿斌：从2014年开始到现在，差不多五年的时间。

第二个，我们主要面向农村的农业龙头企业和种养大户。当时在欧阳卫民同志的倡导下，我们也是全省首创地设立了金融互助社、互金互助社，目前全省也只有增城有两家，主要是普惠型的，把有资金需求的农业龙头企业和种养大户聚集在一起，互帮互助，把他们的资金聚集在一起，成立一个资金互助社，然后由第三方银行来托管，为这些社员们提供资金保障。

主持人：等于是大的带小的，中间银行可能做辅助和指导对吧？

曾鸿斌：做辅助、做指导、做管理，所以就把三方的资金、需求、服务聚集在一起，效果还是不错的。它是有技术交流，还有产业结合，就是这几方面，有什么龙头企业、基地、农户，把三家串在一起。这几年我们也发放了贷款8000多万，对一个小小的互助社来说，这个体量还是可以的。社员已经发展到200多家，都是农业龙头企业为主。

第三个就是面向广大农民，叫做金融服务站。我们动员了增城所有的金融机构，各尽所能，在符合条件的增城的行政村，按照“7个1”的标准，建立农村的金融服务站网点。

主持人：等于设一个志愿站一样的是吧？

曾鸿斌：对，就是一个小的银行网点一样，这个金融服务站的设立，我们现在有102家。所有的大的银行都参与来设立金融服务站的网点，咨询人口大概有26万多人次，发生交易250多万人次，这个量也还是不小的，普惠性的覆盖率起码是提高到一个新的高度。

主持人：而且活跃度是可以的。

曾鸿斌：第五个方面主要是从保障性来讲。就是我们的金融服务是跟我们的保障相衔接的，这样才能把它可获得的覆盖率更进一步地深化。主要是通过保险行业这个体系来进行金融服务，主要也是两个方面：第一个是住房保险这一块，就是对农民的住房，大概是13万多户纳入了住房保险，解决农民在住房方面的后顾之忧。第二个保险就是种植保险，种粮、种菜、种特色水果，通过这些方面来给农村农民入保险。

主持人：都说要看天吃饭，万一遇到什么大的状况？

曾鸿斌：对，如果有天灾人祸的话，它就可以给你一定的种粮补贴，通过保险，为经济承受能力比较差的弱势群体提供金融服务。

第六块主要是从一些功能方面，搭建一些小的平台，我们现在在农村地区主要是推广两个方面：第一个是在一些乡镇推行小的金融街区，就是把银行、保险、小额贷款，反正有金融服务功能的这些机构弄到一个小的街区里，免得群众这里泡那里跑。

主持人：等于支行支点，尽量地把它…

曾鸿斌：对，尽量地聚集在一起，方便群众办事，提高服务效能。第二个，在政策之外，因为农村是比较分散的，我们就再搞一些金融示范村的建设，在条件成熟的村里也搞一些金融的服务，比如说咨询、放贷甚至是其他的，给他们代理保险等，创建一些金融示范村，这是在功能服务方面做的尝试。

总的来说，我们搞普惠金融已经是五年了，有一些小小的收获吧，但是还有很多地方需要努力和改进，也希望主持人和我们的朋友们都能够给我们提很好的宝贵意见。

主持人：很谦虚，曾局。五年当中，刚才提到了六大点的经验。

曾鸿斌：也不能叫经验，只能叫尝试。

主持人：可以说是一些总结，实际上也能看出来五年当中六大点没有止步，然后进一步还会做更多的一些拓展和做更多的实事。其实接下来也想听听，因为普惠金融的发展，刚刚曾局无论是开头、中间，都是提到了离不开金融机构的支持和重视，银行这边肯定是一个大头了，我们觉得从中小微企业的发展来说是特别希望得到银行的青睐。那么接下来我们来谈谈增城这边尤其是银行业，我们今天也请到了吴行上来，曾局您觉得银行业在增城的普惠发展当中实际上这几年来是怎么样的一种角色？

曾鸿斌：银行是金融的主力军，所以说在普惠金融中它肯定是主攻，因为银行是整个金融体系里的中流砥柱。

主持人：那银行这边也来说说增城的普惠金融的发展，你们从大概怎么样的一个节点去做介入？包括行里面对普惠金融的发展又是怎么样的重视的一个高度呢？

吴潇：好，我想先回应一下刚刚曾局说的我们的金融服务站的问题。实际上我们除了在积极参加我们组织的金融服务站的工作，我们还正在推一个村口银行，我们就希望在每一个村，增城有280多个村，能够覆盖我们的金融服务，尤其是我们建设银行要在每一个村都建立我们的网点，但这个网点可能不像我们现在说的那些有一个非常大的门面。实际上我们现在采取的方式，我觉得还是比较好的。就是通过他们的一些商户帮我们来做代理的服务，也可以做一些存取款的业务，另外，他也可以帮我们做一些金融宣传。实际上我觉得这个真正体现了我们的普惠金融，普及大惠这么一个概念。

主持人：其实也是相容吧，建行这边国有大行，其实肯定能够在增城的普惠发展当中展现出它的一些担当，其实是怎么样的一个具体的情况？

吴潇：对，我觉得刚才主持人说的这个担当特别好。其实我们建设银行说起来好像是大行，就是做那些大家伙的，实际上我们确实在担当上也是这么一个大行，非常重视的。现在都说“不忘初心，牢记使命”，实际上我们服务实体经济就应该是金融行业的初心。那么，建设美好生活就是建设银行。

主持人：要落脚的。

吴潇：对，实际上确实我们这个小微企业，我们说起来，它们都是归属于我们的实体经济的，而且它也是帮我们促进消费、促进就业，是我们国民经济非常重要的组成部分。

主持人：建行方面进一步打算在增城的普惠发展方面会有怎么样的一些想法推进？

吴潇：好，我这里谈两个方面，因为普惠金融一直是作为建设银行的战略业务在推进的。从2018年5月，实际上我们建设银行把普惠金融作为我们的普惠战略来推进。就是要用“双小”，现在说的小企业、小行业来的承接我们刚才说的这些…

主持人：以为高大上的这些项目。

吴潇：对，大企业、大项目，就是真正地把那个资金流向我们社会最小的这些双创的、小微的甚至于是涉农的、扶贫的这些民生的领域，让他们真正地能够享受到我们国家的这种金融这种优惠、便利性。

另外一个我们还是要做一个创新的引领。我们刚才说了，我们这个小微企业融资难融资慢融资贵，这还不是我们说的，这是总理说的，说要解决这些问题。那么怎么解决？它一直都是存在的，并不是说我现在说想办法解决就能解决的。

主持人：也很难一蹴而就。

吴潇：对，就必须要创新地来做。我们现在更多的就是用科技的手段，用我们的大数据、金融科技去把它画像，就是给他们做一些风控的，直接在我们的层面，在数据上，现在是说让数据多跑腿、让群众少跑路，我们的数据已经把它设好了，那这样我们的服务就可以全程地在线办理。

我举个例子，我们最近客户经常确实给我们点赞的是什么呢？就是说我们的App，他们搞不清楚，他说你们那个App很好用，其实就是我们叫做“惠懂你”的App，在上面只是输入了他们的一些信息，客户信息输进去之后，过几秒钟就把贷款贷出来了，而且是全程线上的，所以他的感受非常好。这就是我们体现的普惠金融+科技。

主持人：年底的时间，有怎么样的一些成效，包括说未来更多的重点，也给大家去说说。

吴潇：行，我就总结我们在解决总理提出来的小微企业融资难、融资慢、融资贵这几个方面看做了什么。

我先说一下数据，这个是我们总行不久前刚刚发布的2018年建总行整体的普惠金融数据，新增额达到了2125亿元。这是什么概念？我们要知道，这个数据站了我们五大行工、农、中、建、交2018年总量的一半，一半都是建设银行的了。这是一个数据。

还有一个数据，我们今年以来，我们2019年的投放，就这半年的时间已经全面地超过了2018年全部的数了。，包括我们增城，增城我们的进度基本上是每半年都会翻一番，所以说这个速度非常快。从这个投放的数据我们可以看到，我们确实在解决融资难上已经迈出了很大的一步了，我们至少有这个量了。

主持人：不断地在前进。

吴潇：对，这是一个融资难的问题，还有一个融资慢的问题，这也取得了比较喜人的成绩。我们主要是通过产品的创新、流程的创新。包括我们有一个抵押快贷的产品，开发之后，一个星期就能放款，这还要包含很多的抵押登记，所有的程序包含在内，一个星期。另外，我们还有一个创新，就是叫做“一登记”。什么叫做“一登记”？以前我们抵押登记不是要跑房管局登记的吗？现在不用了，直接在建设银行网点就可以登记了，我们边办业务边登记，你看这个客户感受就很好了。

曾鸿斌：这是营商环境的改善。

吴潇：对，营商环境改善上也起到了很好的作用。

还有一个就是贵的问题，贵的问题我们就持续地做了几个措施，就是把贷款利率下降了，把费用又降低了，我们调节了一些使用的方式，最终我们还推出了一个无还本续贷的产品。这个我可以跟大家说一下，我们现在的小微企业，他要续贷是要先还钱的，但是他可能一时半会凑不出钱。

主持人：而且经常在这个点会发生很多的金融的问题。

吴潇：没错，他需要去社会上融资，甚至去高利贷。

主持人：套路贷等等就来了。

吴潇：对，反而产生了更大的风险，也给他造成了很多的成本。我们现在只要在建设银行，你正常还款纪录良好的，我们基本上都可以给你无还本续贷，到期了我直接续下去就行了。

主持人：有没有次数方面的宽限？

吴潇：没有，你只要一直保持良好的纪录，我们就一直给你续下去，这个产品确实是也得到了不少的点赞。

主持人：最后看看曾局这边，还有吴行这边，其实对于进一步的普惠金融的发展方面有怎么样的一些新的目标？

曾鸿斌：我想要发展普惠金融还是要围绕总理在政府工作报告中提到的，一个是覆盖率，这个要提高，要达到人人享有这个目标。

主持人：量还是很重要。

曾鸿斌：对，最终要普惠，这个是第一。第二个就是可获得，虽然我们有这个服务，但是很可能好难，那也不行。

主持人：要好拿才行。

曾鸿斌：对，要好拿才行，不能好难，这个就是说可得性，这方面要提高，那就是我们的服务要跟上，我们的制度创新、产品设计要跟上。第三个就是满意度，老百姓虽然我可以有这个权利了，我也能够有办法获得了，但是他获得起来感觉到不高兴、不满意，不把好事办好。

所以就是说在这三个方面进一步努力，也就是说要通过制度创新、机构创新，服务主要是机构，在产品设计、产品创新方面要继续进一步加大力度。

主持人：不断地去做推进，也不断地去做更多的实事。今天对于在增城方面普惠金融的发展上，我们是了解了更多，也希望在下一次的节目当中又会分享出更多的一些生动的经验，也是更多的一些示范的作用带给大家。那么在今天当中，感谢来自广州市增城区金融工作局曾鸿斌曾局给我们带来的分享，以及中国建设银行广州增城支行吴潇副行长给我们带来精彩的讲解。我们在下期的金融大讲堂当中再见！谢谢大家！

曾鸿斌：谢谢大家！

吴潇：谢谢大家！

B10《金融大讲堂》上半年作品《资管新规落地，我们如何理财？》文稿

主持人：大家好，欢迎收听新一期的金融大讲堂，我是梁欣，今天我们会聊一个话题，跟大家也是密切相关，给大家以后会有很多帮助的一个话题，就是银行理财，那么大家最关心的就是，最近这半年陆续发布的一些资管新规和理财新规，我们过往的节目可能很多会谈及跟银行股的关系、跟股市的关系，今天我们会更直接，那么如果大家在买这些理财产品的时候，怎么样能够挑到更合适的产品，怎么样能够更好的防范风险，我们今天荣幸邀请到来自广州银行资产管理部的总经理肖婷总给我们讲解一下，邀请她出场，肖总您好。

肖婷：主持人好，大家好。

主持人：你好，今天很高兴邀请您来聊这个话题，也是非常的适合。首先我们也要对广州银行有一个更亲切的了解，或者说平时我们可能看得都非常多，但实际上现在广州银行发展的情况如何，那么给大家做一些介绍吧。

肖婷：好的，谢谢主持人，我们广州银行是1996年的9月份成立的，它是目前我们广州市政府控股的唯一的一家城商行，目前我们行有营业网点124家，有13家分行，支行是110家，到今年的9月末，我们行的总资产是4800多亿元，利润也是实现了32亿元，我们作为广州本土的一家银行，我们目前监管指标是持续保持良好的，同时也为广大的广州视市民服务，也是致力于打造更高水平的金融服务能力。

具体来说，比如我们在服务实体经济方面，我们不断推出我们的产品和服务创新，在解决这些中小微企业融资难的问题方面，我们今年以来也推出了一些科技贷、知易贷、商易贷等等新的一些做好小微企业服务政策的这些，符合小微企业偏好的这些金融产品。那在助力我们市民创造美好的生活方面，我们也是推出了我们的红棉系列理财产品，大家非常熟悉的，我们在手机银行、微信银行、网银等等渠道方面都可以销售，那在科技金融赋能方面，这也是我们广州银行二次转型，尤其是今年以来的一个重大的战略定位，我们是围绕以客户为中心，启动了新一代的核心系统，目的是让广州银行的管理和服务变得更加快捷、智慧，我们是要打造一家科技金融银行。

主持人：广州银行应该是大家很熟知的，很有实力的城商行，那么也是有更多的服务的方向，那么我们今天也是请肖总上来给大家权威解读一下，究竟期发布的资管新规，其实对于银行本身有怎么样的影响，大家怎么样反映？

肖婷：确实，今年的资管新规可谓是我们金融行业是一件非常大的事情，资管新规，我可以跟大家简单的介绍一下它发布的背景。

近年来，尤其是2012年以来，我国的资产管理业务快速发展，那么据央行的统计数据，2017年末，我国资管产品的管理规模超过100万亿，其中仅仅银行理财就有22万亿，那么还有一些信托、互联网、非银行金融机构等等一些产品，由于各种类型的资管业务，它的监管规则和标准不一样、不一致，那么就存在着很多产品，一些产品它可能会多层嵌套，如果嵌套的，风险底数就不清晰了，再加上发行人也就是管理人，他的信息披露如果不充分的话，又游离于正规的金融监管体系之外，那么就逐渐形成了监管不足的影子银行，而且这个规模迅速扩大，在一定程度上应该还是说干扰了我国宏观政策的调控，加剧了跨行业、跨市场的风险传递。

也就是说，在这样的背景下，我们的资管新规营运而上，而且资管新规是由中央深改委会议审议通过的，它从它部门规章的层级来说，是目前审议层级最高的部门规章，对未来中国金融发展的意义是非常重大的，对我们银行理财业务，那更加是要求转型是迫在眉睫。

主持人：大家还很关心银行理财，未来更多投入股市等等，更好的应该是先把风险管住了，那么才谈以后更加长足的发展。

资管新规有怎么样的一些调整或思路，我们是应该要去解读一下的？

肖婷：主要是这么几点，我也简要的跟主持人和大家简单的介绍一下、分享一下。

第一，资管新规是定义了资管业务底是个什么东西，那么它提出来就是要回归本源，回归什么本源？就是受人之托、代人理财，也就是说银行也好、信托也好、券商也好，发行理财产品，都是接受投资者的委托，这些管理人只是根据投资者委托的财产进行投资和管理，那以后这个银行就只收管理费，这个产品运作的风险好坏、收益的高低都由投资者来承担，这是第一点，要回归本源，我们是受人之托、代人理财，这点是非常核心的要义。

第二，以后的产品都要净值化了，什么是净值型产品？这可能大家还了解得不是太清晰。

主持人：更新一个理念。

肖婷：对，因为现在目前大家老百姓在银行、在信托公司、在证券公司买的产品，大多都是预期收益型的产品，比如什么是预期收益型的产品？我们举个例子，比如一个银行理财，投资者就是我买这个理财，首先是看这是多长期限的，是30天的，那预期益是多少？是4.5还是5.0？这么来评估。

主持人：还挺简单的问题就过了。

肖婷：对，挺简单就过了，老百姓很理解，5.0是一年的，4.5是半年的，那就很理解。

现在资管新规发出过后，它就要求银行发行产品，所有的资管机构发行产品，它就要净值化了，那净值化是什么意思怎么理解？就是以后的产品就不是预期收益型，它没有预期收益，那这个产品的收益高低，直接就反映到这个产品的净值中，也就是说这个基础资产的风险可以及时的反映到这个产品的净值的变化中，所以这应该是能更准确真实及时的反映这个资产的价值，也便于投资者去识别这个产品的风险，才知道自己的收益空间有多少，那这样就是帮助全社会建立起买者自负的投资理念，那么这对整个行业来说应该是积极和健康的。

主持人：要动态的跟进，而且净值化了之后，其实也要求投资人在买之前就要更好的去了解投什么，可能这个风险到哪里，要有这个谱，不然就只是看期限，看收益就算了，然后到时候这个预期达不到又到处去怪，其实前后我们应该要有一个很好的统一，接下来还有哪些要点，你觉得是大家一定要去刷新认识的？

肖婷：还有一个就是很大的一个变化，这应该也是对老百姓来说是普惠的，以后的银行理财产品，金额起点由五万元降到一万元，门槛低了，那也就是更加方便老百姓做财富管理和财富增值，这对老百姓而言是一个利好。

那么还有一点就是，因为资管新规它前后的变化非常大，不论是银行管理人要转型，那么对投资者来说，他的理念、他的观念可能也要逐步的转变，那么也是为了让过渡期更加的平滑，所以资管新规也定了一个新老划断的原则。也就是说到2020年末之前，老的这种预期收益型的产品还是可以继续再发，也存在，那么到过渡期一结束过后，这个老的预期收益型的产品就消失了，就全部转成净值型的，那当然这个过渡期也还有两年时间，那也会给银行和客户提供一个比较适合的调整时间。

主持人：有一个适应的时间，刚刚肖总给我们总结了很多的干货，就是资管新规的解读，跟老百姓息息相关的要点，那么对于其实银行机构或是金融机构本身来说，资管新规发布了之后你们的回应是怎么样？你们自己需要改的一些动作多不多？

肖婷：这个应该是一个彻底的变革，所以现在都在提银行理财、银行资管的转型，那我们行也是资管新规发布以后，我们就是快速的反应，要积极的研发产品、开发新的产品，要来符合新规的要求，所以其实我们银行的红棉理财，目前有六大系列，增富、稳富、恒利、日添金等等六大系列，那今年的九月份我们又按照新规的要求又推出了一个智选系列，那这个就是净值型的产品，也就是极大的满足了广大客户的理财需求，这是第一个。

第二个就是，因为随着产品的不断净值化的转型，产品运作得好不好，能不能对客户的收益、客户的投资，觉得有没有效，那就跟我们的风控水平非常有关，所以我们在控制风险方面，还有履行理财管理人的职责方面，也是非常重视的。我们是从制度建设、渠道管理、投资研究、策略分析、资金交易、风控方面，做了一系列的完善和深化，那么我们的目标是向科技型智慧型的财富管理去转变，同时更加专注的是要提升我们的风控管理水平，这是第二个。

第三个，最近很热乎的子公司的问题，那么现在目前也看到21家上市银行或者是未上市拟上市的银行都发布了一些公告，就是要成立子公司，那我们广州银行也是有这个计划，要筹建子公司。那么筹建子公司过后，它有一个好处，子公司它以独立的法人主体去运作，这可以更好的参与到我们粤港澳大湾区的建设，同时在审批、风控、产品研发等方面，可以更加的专业化，也就是说可以更好的为地方经济建设和区域居民财富管理提供更专业化的服务，所以我们也是在子公司方面也是在积极的推进和争取中。

主持人：有一个更灵活也更专业化的运作，这还是很必须。

那么我们看看就落地来说，我们的广大投资人未来到银行去买理财产品的时候，就不要只是那几把斧了，只是问期限、收益，更多的我们看看肖总这边给到大家去购买理财产品的时候，要注意的一些要项和原则的支招，看看有怎么样的一些分享。

肖婷：对了，这个对投资者，也是我们广大老百姓来说是非常重要的，可能跟以前相比，新规过后买理财产品可能要注意这么几个方面。

第一，要改变现在你的理财思路，要提升自己的风险意识。以前我们买一个银行理财，觉得肯定是刚性兑付的，有银行兜底，绝对没问题。以后这个打破刚兑和净值化以后，可能产品赚了就是赚了，亏了就是亏了，就跟你自己去买股票。

主持人：银行是管理平台。

肖婷：对，银行就是管理产品的一个平台，可能跟你自己去买基金一样的，你看今年的股票型基金，99.9%都是亏损的。

主持人：不跌就排前五了。

肖婷：对，可能这是一个要提升自己的风险意识。

第二，也可以尝试着在过渡期内，你去买这种净值型的产品，那么这个就可以去挑选一些具有较好的投资管理能力的银行发行的净值型的产品，比如广州银行，有实力的城商行，然后本地的，而且我们的资产也是以本地的客户为主。

主持人：投资风格可能会接近一些。

肖婷：投资风格比较稳健，也比较契合我们这个区域内的老百姓，大家可以来尝试一下。

第三，也是非常重要的，就是我们要严格的进行风险测评，就不买超出我们自己风险承受能力的理财产品，那我们都知道，可能大家去银行买理财的时候，都要在银行的柜台做一个风险评估测试，过去往往是为了应付，为了做风评而去做风评。

主持人：走个程序而已。

肖婷：对，只是走个流程而已，但以后你可能确实是要来认真的评估自己的风险能力，原来的这种走流程的这种行为和想法要改变，所以建议大家一定要如实的填写，根据自己的风险偏好，流动性管理的需要，自己家庭资产的情况，来选择风险等级和产品周期，符合自己风险承受能力和投资需要的产品，也就是说不要买超出自己风险能力的理财产品，千万不要被高收益蒙骗了，正如今年郭主席在一次会议上的讲话，说“非法集资收益率超过6%就要打问号了，如果超过8%就很危险了，超过10%的收益你就要做好损失全部本金的准备”。

主持人：很有指导性。

肖婷：对，这是非常有指导性的，郭主席的这个讲话，这也是给我们老百姓、广大的投资者，也是敲响一个警钟，就是说你不要只看它的收益，还是要了解它的底层资产是什么，有没有风险，因为在资管新规的要求下，一旦打破刚兑，那么投资者自己就要和风险来一个正面的较量，所以还是要切忌，理财非存款，投资需谨慎。

主持人：是，这个一定要有深刻的认识。那么最后的时间，我们也请肖总来给大家去展望一下，因为资管新规发布之后，无论是对银行本身，对老百姓，还有其实对整个金融系统来说都是一件大事，那么未来这个格局的展望和发展上有怎样的一个脉络，你觉得是可以给大家一个前景的展望？

肖婷：好的，谢谢主持人。总体来说，资管新规对我们国家未来的金融运行和发展的意义是非常重大和深远的，整个我们的资管行业生态将重塑，那么短期内对银行理财业务的转型，可能有一定的挑战，对客户而言，最直接的可能是银行理财产品的收益率，短期内是会持续下行的，那同时预期收益型的产品会慢慢的减少，净值型的产品会逐渐的增多，短期是这个情况。

主持人：要习惯这种变化。

肖婷：对。那么长期来看，资管新规还是有助于我们资管业务健康发展的，因为它降低了金融风险，未来银行理财业务成立子公司过后或者转型成功过后，也可以成为一个新的业务增长点，那么对客户而言，可能未来的银行理财产品，是以现金管理类的，或者是长期限的产品为主。那目前可能老百姓最喜欢的，3到6个月的理财产品会逐渐减少。

主持人：更多的长期投资的思维了。

肖婷：对，要不你就是长期投资思维，要不你就是做流动性现金管理的，T+0、T+1的这种产品，可能是这两种类型为主打，那就我们广州银行自身而言，我们也是积极的拥抱转型和创新，也是力争创设出更多普惠的理财产品，为广大客户提供优质的理财服务和多元化的投融资服务。

主持人：都是一些很真实可以去预期得到的变化，今天在节目当中，非常感谢肖总给大家做了很多的解读、分析和前瞻，这都非常重要，哪配我们也是非常感谢有来自广州银行资产管理部总经理肖婷肖总为我们带来的分享，期待日后更多的特色产品和更多大家要留意的理财方面或更多好的办法等等，都给大家作一些分享，感谢您。

肖婷：好的，谢谢主持人，谢谢大家。

B10《金融大讲堂》下半年作品《科技手段防控金融风险》文稿

主持人：大家好，欢迎来到由广东省地方金融监督管理局、广州市地方金融监督管理局主办，广州基金协办的广东金融大讲堂，我是梁欣。今天我们的录影地点是来到省防控中心，那么在今天的节目当中，也会跟大家讲述更多在处置非常集资的前端，在预警和监控方面，其实我们的监管部门和相关单位做了哪些努力，给大家怎样更多的防骗攻略？马上邀请出今天的嘉宾出场，他们分别有，旁边的这位是来自广东省地方金融风险监测防控中心的总经理李杰，还有是来自中山大学管理学院副教授韦立坚，欢迎两位！

嘉宾：你好。

主持人：今天我们来到的是省地方金融风险监测防控中心，那么究竟非法集资方面的特点是如何，肯定要听听你们掌握到的情况，和刷新到的一些新的总结，那么李总这边先来介绍一下，你们归纳到的一些比较突出的特征有哪些？

李杰：我们现在对非法集资的监测还是比较完备的，那么重点来说我们觉得近几年非法集资案件呈现出几种特点：第一，隐蔽性特别强。第二，在互联网时代，非法集资传播性特别快，涉及的范围特别广。第三，案件越来越大，涉及的金额越来越大。

那么对于非法集资真实的案件数，我们感觉最近这么几年，大案要案特别多。经过统计，今年上半年全国立案的非法集资的案件有将近3000件，那么涉及的金额也超过了2200亿元，所以对于老百姓财产的威胁还是非常大的。

第二，我们监测到整个的非法集资现在涉及的范围和领域特别广，比以前要广多了，因为传统上非法集资的案件，往往集中在房地产投资，或者说是商品的营销等方面、那么近几年来，特别就不一样了，那么大量的出现在，比如养老投资领域、私募股权领域、网络投资领域等等这一系列的这些新兴的领域成了非法集资案件的重灾区，这是这几个特点。

主持人：重要的特点，也是重要的表现方式，要案，而且就是一旦发生的话，涉及金额也比较庞大，还有您说到的，无论是地域还是领域都很多，各种行业或被包装成的样子，也会更加的多样，可能识别起来也会更多的难度。那看看韦教授这边有怎样的补充，在这些特点方面，以你们的分析跟进来说，还有怎么样的刷新？

韦立坚：因为这个非法集资，它是很特殊的一类非法金融活动，我们的学术研究现在也是紧密的关注国家重大的战略需求，比如像在防范化解金融风险，是中央三大攻坚战之首，那我们的学术研究也是要回应这些需求，我们通过案例的分析、技术手段分析，发现除了李总讲的这些，可能还有两个重要的特征。

一个特征就是手段多样化，欺骗性强，比如通过一些企业主体地点的监测分析，我们发现很多的不法分子他会在一些市中心的CBD租一层楼，把自己包装成很高大上的公司，包括起很高大上的名字，让这些员工都穿名牌的衣服、包包，出去都开豪车。

主持人：电视剧一样是吧。

韦立坚：对，好比包装成一个高收益的项目。

主持人：精英群体是吧？

韦立坚：对，除此之外有的时候他还会有一些别的，比如包装成高科技公司做融资等等，反正就是手段是很多样化的。从我们的行为金融学，就是利用了老百姓爱财这么一个心理，爱高收益的心理来吸引你。

第二个特点，近年来的网络化特征特别明显，他通过互联网的传播，一个是非常的广，比如我们有跟一些大数据的公司，包括一些通讯公司来合作监测我们投资者的分布，发现每一个非法集资平台，分布得很广，比如同时又通过论坛、一些微信群、QQ群等等一些信息的网络手段，相互去做营销。

但是还有一个就是随着新一代信息技术的发展，比如像大数据、人工智能、区块链，包括现在比较热的数字货币，其实这些东西是我们很热的高科技，但这些不法分子往往又利用这些概念，不断去操作，以此作为非法集资的由头或幌子，去做一个类似庞氏骗局，它还是具有它的一些规律性的。

主持人：很多的钻研和研究，有最强大脑，然后这边有最先进的设备，软件硬件一起的配合，能够把我们省尤其是在领域当中的相关风险，可以更早的发现，更好的排除出去。

刚刚也谈及到我们今天来到省防控中心，可能要探究互联网科技手段方面，其实现在到了怎么样的一个阶段，在相关的帮助破案、相关的推动处置非法集资方面，有怎么样的一种功能，要不李总这边也来介绍一下。

李杰：好的，2017年，当时我们设立省防控中心的时候，其实主要的思路就是以网治网，以高科技治高科技，对于高科技的这种犯罪行为，要用高科技的监管手段来进行打击，所以我们当时设立防控中心，重点我们就是要丰富我们的技术力量，但是我们省政府依托广清中心，然后就设立了广东省地方金融风险监测防控平台，那么同时也设立了广州金融风险监测防控中心。那么在两个中心的成立下，其实我们利用大数据、利用人工智能等一系列的技术手段，建设了一个模式比较创新、功能比较完备的鹰系统。

那么精英系统是金融的金，老鹰的鹰，取意是金融鹰眼的意思，那么我们就是要在金融行业的监管范围内，用鹰眼的一种方式来找到风险，来识别风险，那么真正达到一个有风险及时发现，然后发现了风险及时处置的一个目标。

那么目前防控中心已经经过两年多的运营，那么目前系统也趋向于成熟，在全国也处于一个比较领先的位置，我们目前监测了全国涉及金融的企业38万多家，那么其中识别的高风险企业达到了1500多家，那么这1500多家，其实我们都形成了专项报告和线索，提交给了省市金融主管部门和监管部门，进行一些打击和处置。

其实案例还是比较多的，成功的案例也不少。比如2017年11月份，我们在广州市的某个区，我们就发现了一家互联网的公司，号称互联网的公司，可能有非法集资的嫌疑，就是我们疑似它感觉有一些非法集资的表象，就盯上它了，然后系统监测到以后，我们形成了榫卯，然后发给了市政府，那么市政府也及时的转移到区政府，然后区政府去跟进。

主持人：其实是一种联动，因为其实处置，像人生病一样，真正生病了你才去处理，其实是一种迫不得已的办法，其实更多应该是先有一个体检，就是一种预警、监测，然后像韦教授这边有一个分析。

刚刚您谈到其实金鹰系统像锐利的眼睛识别相关的风险，那么这个号称是互联网的公司，其实当初有什么样的蛛丝马迹？

李杰：当时其实对于非法集资，它还是有一些特征的，尤其是在它的传播上，它的经营模式上，以及它获客，就是我们获取客户的渠道方面，有很多的异常痕迹，这也是我们金鹰系统的主要功能，就是利用这些痕迹来识别它是否具备有非法金融的活动，比如非法集资的特征。

那么对于这个案件，其实当时我们发现以后，然后给政府，政府很重视，在三个月之内就立案，然后进了有19名嫌疑人，然后及时的追赃，挽回了经济损失达到了1.5亿，这其实对于广大的老百姓的财产，还是起到了一个比较好的保护作用。

主持人：对，刚刚谈到其实都有接近2000多亿，当时在1点几的时候，等于是打早打小，这个预警还是非常重要，而且要有这个信号，可能相关的公安等等才有这种线索和证据去做一个跟进。

那么其实很多的普通民众就会觉得，金鹰系统、省防控中心是不是他们就在一个电脑房里面监测就算了？其实你们线索的来源还有哪些？

李杰：其实我们的线索来源是多样化的，比如我们有刚才您说的，比如在机房里监测各种大数据。

主持人：什么银行流水各种是吗？

李杰：对，同时其实我们现在省市政府，包括国家的一些政府，他会相应的，比如有一些投诉举报的数据，也会汇集到我们这儿来。同时我们也在省市政府的支持下，专门开通了我们的金鹰投诉举报平台。

主持人：小程序是吗？

李杰：小程序，大家其实可以通过微信上面，搜索金鹰投诉举报中心，那么就会出来我们的小程序，然后也请大家关注，加入这个小程序，如果有相应的非法金融活动的线索，也请大家及时的给我们信息举报过来，而且就是举报成功，我们核实验证了确实是对的，还有奖励配套。

主持人：其实刚才李总也介绍到很多的作案手法，包括现在这种犯罪非法集资的活动也是非常活跃，投资者方面究竟在技术的强大保护之下，包括很多学术的研究之下，有怎样的总结给大家投资者有怎么样可以去努力的地方？

立坚：这里面对于投资者来说，首先要正确认识到金融投资的一些基本规律，比如收益一定跟风险是呈正比的，所以当你接到一个所谓的集资项目、投资项目，他肯定会跟你说回报率，这是第一位的。这个回报率如果一高，那你就要小心了。

比如引用银保监会主席郭树清曾经提到过，他说如果是理财收益率超过6%，投资者你就要打个问号，如果超过8%，可能就比较危险，超过10%，很有可能就会损失本金，所以你参照这个东西，那你看你无论投资什么项目，你首先要打个问号，它为什么会有这么高的收益率？别忘记背后问一句你的风险在哪里，它的风险在什么地方，这是第一位的。

第二，我们要注意到，凡是金融活动，国家都是有管的。

主持人：要有资质。

韦立坚：对，有合法的资质和牌照，所以我们首先看他的融资是否合法，他的经营是否是合理的。比如他这些不法分子经常会，刚才李总也提到过，包装养老金、互联网项目，甚至包括一些现在的高科技项目，境外金融的项目，其实这些项目，一个方面高科技的东西风险就高，一般都不会找老百姓去融资，都是找这些风险投资基金、创投去投资，跨境金融资质要求更严格，还有一些不法分子他会有意识的针对某部分公众来集资。

主持人：要合法、有资质，然后还要看看他究竟是干嘛的，是否符合经济活动的规律，然后刚刚您谈到很具实操性的参考的要则就是，收益率如果超过8%以上的，其实基本上你就在这个举报的边缘了，其实应该要打个心眼，在这方面不会有一些没有付出就有回报的事情。

再看看省防控中心这边，李总有怎么样的补充，包括投资者的教育这块，你们从技术大咖的角度来说，其实提供的建议方面会怎么样？

李杰：我觉得刚才韦教授也介绍了老百姓怎么去识别，可能非法集资的一些特征。我确实也见过通过监测和监控，我们平台也确实掌握了不少的这些案例，那么在此我就非常想提醒各位广大的市民、老百姓，一定要擦亮眼睛，一定要好好的识别非法集资的这种活动。因为对于非法集资，国家的法律是不保护的，一般我们是遵循风险自担，然后买者自负的原则，对于损失，政府是不会代偿的，所以刚才韦教授总结的四点经验，我觉得大家还是要认真的去领会，一定不要掉到这个非法集资的陷阱里去。

同时，我也欢迎大家关注我们省防控中心的公众号，我们在公众号上会有小文章或一些小视频去介绍当前的一些非法集资的特征、特点、案例，包括可能一些反诈骗的经验、尝试，所以在此希望大家捂紧自己的钱袋子，不要上当受骗。

主持人：是，其实这种刷新与时代同步的一些资讯，这点很重要，很多像刚刚韦教授说的，很多老百姓为什么被人家盯上了，很可能就觉得可能他的信息相对封闭一些，可能他的信息来源会单一一些，所以就很容易被人家诱骗到，其实信息在当下时代非常重要，防骗信息同样如此。

接下来看省防控中心和中大这边，进一步还有怎么样的工作安排和重点，怎么样做更多的开拓？

李杰：下一步我们也是结合当前的形势，一方面我们和政府相关主管部门，尤其是省金融局、市金融局，还是要紧密合作，就是我们把我们的技术手段在广东用得更广、更深。

主持人：应用方面做得更深。

李杰：对，那么第二，其实非法金融活动和金融监管之间一直是猫鼠关系在其中，所以有时候魔高一尺，道高一丈总是推陈出新，不断的换新花样，所以对于对于非法金融活动，它总有新的一些名目、新的幌子、新的花样、新的手段，那么对于这些东西我们要不断的更新我们的风险识别的模型，更新我们的数据，最少时间能够发现它。

主持人：都是不能松懈的。

李杰：对。第三，确实对于这种新的金融创新，我们也是要提高惕。

主持人：既要包容，但是也要多一份思考。

李杰：就像我们内部可能对他的一些创新衍生品、衍生物，我们要加强关注，我们要时时刻刻的对它进行监测，甚至对它的经营模式要加紧研究的了解。

主持人：看看韦授这边有没有补充，你们的学术研究方面有怎么样的推进想法？

韦立坚：刚才前面也提到，我有一个国家的在监管科技方面的大项目，这个大项目主要也是要跟李总这边省防控中心紧密合作，那么他们这边主要在实际的经验包括他们的数据收集，那我们也是紧密合作，在金鹰平台上不断升级，做更好的模型，做更精准识别的算法，让鹰眼更加犀利，能够迅速的尽快的捕捉到这些非法金融集资的活动，包括跟全国各地的合作来看，广东省的经验其实是非常领先的，包括这一套系统。我们就想通过我们合作的研究平台，也希望跟李总这边把这套做成一个行业的标准，也在全国地方金融安全方面做出我们广东的经验或树立我们广东的模式，更好的辐射全国，用监管科技提高我们金融监管的能力。

主持人：今天我们在省防控中心的这期节目，邀请到了非常权威的，也是业内的技术大咖和学者大咖，给大家作了非常精彩的分享，那么非常感谢有来自广东省地方金融风险监测防控中心总经理李杰李总，还有包括中山大学管理学院副教授韦立坚韦教授给我们带来的一些精彩的分享，那么期待省防控中心未来发挥更大的作用，更好的把安全网铺得更加放心，谢谢两位做客节目，感谢大家收听和收看这期广东金融大讲堂，谢谢大家。

**佛山打响大湾区人才购房松绑第一枪**

画外音：

跑这么快？赶着去哪里？

前面的盘明天就开了，不快点就来不及了！

今时今日买一套房单靠手快是不够的。

天下武功，唯快不破，难道你还有更厉害的独门暗器？

没错，就是它们！看！

收音机？手机？你搞什么？

告诉你吧，楼行前线改版了，彬波组合隆重登场，不止好听，还好看。每个周末为你说足楼市一个钟，今时今日买楼不用这么奔波，每个周末就要记得听韦彬、谢文波。记住了，楼市有彬波，包你无甩拖！楼行前线，逢周六下午3点到4点首播，周日中午1点到2点重播！

韦彬：好了，今天又是楼市有彬波，包你无甩拖。每个礼拜六下午3点到4点都会有波波和韦彬在我们的直播室当中陪着大家。当然，除了韦彬和波波之外，少不了的，就是在我们的视频当中看到又是熟悉的面孔，又是上个星期来过的与大家聊过佛山房地产市场的嘉宾，就是地产经济学家邓浩志。

邓浩志：大家好！

韦彬：应该说上个星期聊完之后，大家都觉得挺意犹未尽的。毕竟大家都挺关心这个礼拜，新政出来之后，整个佛山的市场会有怎样的变化呢？包括开发商方面会不会真的像上个礼拜我们所说到的个个都说升价了到底是不是真的升价了？而很多想入市的朋友来说，到底这个星期又有没有动手呢？我知道波波这个星期也走访过佛山市场，先和大家说说具体情况如何？

波波：其实周中走佛山市场可能会有很多朋友会觉得会不会缺乏了一些参考意义，因为比如说我们广州的买家可能都会选在周末才去看楼，但是佛山的楼市中是有一些特征的，比如说它的日成交虽然平均下来是300套左右/天，但是实际上他们周中去看楼的也有很多本地的买家，所以这个特点是其他城市有时候模仿不了的。就像我自己也去到顺德，也有去桂城，因为离广州比较近。其实总体我会从他们的销售的口中听到的就是说其实价格方面暂时还是以稳为主的，当然我不知道他认不认得我而给了我这个答案。但是我自己也是之前在节目或者周中的短板节目当中的观点，如果真的说要涨价的话不需要等3天。但是的确，会不会这个项目原来可能有一些细节体现得到，比如说它真的将一些一口价的特价单位取消了，似乎真的有。举个例子，我看到有些销售中心可能他们本身是有这样的喷画、层次或者说装饰在那里，但是似乎现在真的是把它搬掉了。搬掉了的意思就是说未必是想让大家看得到我们曾经有过这样一个口径，这是其一。

其二，我也去过湾区以外的区域，但是在入珠融湾的过程中，清远也是很给力的。其实这个区域对于我们广州买家来说，也是一个挺多人留意的区域。而本土的朋友其实似乎他们在周中的时间中对于各大楼盘都是挺感兴趣的。而我自己做的另一件事情，本来我是想着周中再去一次中山，但是时间上真的不是很允许，所以我就没去到。因为周中的时间其实中山也有一些信息，就是关于人才住房问题，可能是叫做坊间，虽然是低调一点地公布了或者是正在进行中，但可能还没有一个很明确的官宣的说法，但是已经是有案例可以执行的了。这些话题、这些信息一会都可以分享一下。

另外，说回佛山就是周中的时间也有将它松绑的人才等准则细则进行了具象化。所以对于很多朋友可能原先比如说会不会担心只不过是一日游，现在大家就可以放心了，因为事情似乎开始步入了正轨，正轨的意思就是说真的会将一些招纳人才的细则，甚至乎如果你真的是学历不是很够的朋友，但是我可能是某一方面的专才，我可以凭借着这个优越卡当中的ABCT的几种区分，甚至乎现在的万众创业的年代，我也可以自身到佛山去进行创业，甚至我自己做一些小生意，都可以在佛山购房。

所以我觉得过去一个星期，首先这个话题我也觉得邓总的意见一定是可以参考的。为什么？在上周我也和他持有比较不同的观点，可能他会觉得楼市中的量和价会有比较大的变化。但是的确先提醒一下各位，如果你周中忽略了我们的短板节目，其实也要重温一次，就是说其实它上周六的成交是创下了年内九个月的时间没触碰过的日均500套的大关。总体真的是有变化，但是你说有没有传说当中那么强劲那么猛就见仁见智，但是最起码真的是明显有了变化。

韦彬：没错，的确在新政出来之后，其实很明显，市场方面正如你所说，整体从数字上来说，在某一些日子的确有一个飙升的情况。但是似乎慢慢看回这个星期，从周中到现在的成交情况来看，似乎又慢慢回归到一个较为平静的情况，到底浩志方面你的观察是怎么样的？这个星期佛山市场有什么样的情况，和大家分享一下。

邓浩志：我们看回数据，的确政策出来之后，头两天是比较火爆的，波波说中途达到500多套，但是我记得29日和30日这个量是爆了的，29日有900多套。

波波：在邓总分享之前，我还要补充一下。因为其实当时我们也有考证过这个数字是怎么来的，就是900多和破千这个数据是怎么来的，他是将一些比如说商业的再加上车位等其他类型的物业都计入其中，同时，因为之前有一些预售证等的原因，就是说一起网签，所以就有了这两天的数字的爆发，我们求证过这个900多和1000零几，但是那两天其实都是没有超过501的，501就是发生在上个星期六。

韦彬：如果我没有记错，在昨天，我们楼行前线的小环节中，你也曾经给过一个数字，大概应该在300几左右，反正还没超过5字头，当中只有一天，就是你刚刚所说的那一天是超过5字头的。

谢文波：是的，邓总继续。

邓浩志：当然，可能数据上统计口径有些不同、有些偏差。但是就我自己朋友圈看到的很多佛山的同行、朋友都在发相关的消息，所以可能那个星期六、日看楼的人的确多了，可能买的人也会多了。但是冷热有些不均，这段时间其实政策出来之后，大家事实上受益肯定是没什么问题的，就是广佛交界以前特别是限购区域，大家都认为肯定是受益的，所以看楼的人多了，买的应该也会多了。

但是有两件事情：一是大家可能会想除了受益之外，有的可能会受害，包括三水、高明这些，以前他是放很开的，但是现在这个优势没有以前那么明显了。另一方面，看回广州，有些人会说佛山都这样了，可能会抢了一部分广州的客流。首先有人会给广钢，当然我自己也会给广钢，因为差了4个地铁站，会不会有所影响？另一个就是广州的主城区，在天河也好，或者以前的荔湾也好、越秀也好，在这些位置说的话，如果你说去里水、去桂城的距离比去增城、从化还近的，那会不会分流了广州的远郊的一些客流呢？这也是大家关心的。

从目前，我们只能够说是感觉，现场看到的那种感觉来看，其实真的对广州这边的特别是远郊的增城、从化，我相信这个影响应该是感觉不太到，都是照卖。而且我个人的观点是，买得了东部的或者往东走的很多广州的客流可能他本身就是住在东部的，比如说在天河，到萝岗甚至到增城，又或者他在投资中本身也看好广州的东进或者南拓等基本思路。所以其实本身他可能对西部的关注是比较有限的。

还有一种就是新广州人，可能我本身不是在广州出生的，来广州生活，但是他对传统老荔湾那种，会觉得这么旧，那些地方适合旅游的、吃东西的，可能不一定适合投资的。东部虽然以前什么都没有，但不断往东拓展，越来越现代化。所以整体的城市现代化的感官会更好一点。

所以我觉得买家是有一点不同的，所以我觉得对东部的影响会比较小。

当然，这个消息出来之后，我也看到朋友圈有些人在说广钢的某些楼盘也说要涨价，我觉得这可能更多的是一种表态或者说是一种姿态，表示我们也不会受影响甚至可能一样会坚挺。但是事实上我觉得是有一定程度的分流。

当然，我还想说一个问题，就是我们看到ABCT认证的消息公布之前，其实我觉得上一个礼拜的买家更多的是佛山本地的买家，因为这个政策公布之后正式执行也没有那么快，所以真的认证了你可以了，你再去找一个单位开一个工作证明，然后再递给相关部门审核，这是需要时间的。所以其实上个星期入场的买家当中都还没是新政符合那部分要求的买家，所以新政符合的这部分买家可能会迟一点入场。所以，上个星期入场的要么就是本身已经看中了的，要么就是一部分觉得未来可能会涨，所以就加快一点节奏，就在上个星期去看。

所以其实我觉得应该说上个星期就算成交量大了也好，应该暂时不会在价格上有所反应的，因为现时就一个星期来说，不至于改变整个市场的供求关系，所以开发商说涨价我觉得也是一种口径。

波波：催购。

邓浩志：是的，没错，催购，就是逼你下订、尽快买。但是波波所说的一件事情就是将折扣收起来了，这个是很普遍的现象。我看到很多以前，每个星期挂一些特价单位出来，现在全部撤掉了，全部都是按照正价买，因为也有很多人关注。所以这也是一个比较普遍的现象。

我相信其实影响到库存变化、影响到价格的可能会在之后的时间，可能在这一两个星期我们也不会看到。

韦彬：没错，的确我们上个星期也会聊到这件事情，尽管我们看到新政出来之后很多楼盘都在催说三天之后升价了，或者说会升百分之多少。但是当时我们也会探讨的一个话题就是说如果你真的升价的话，其实会和周边的一些区域方面，以静制动的一些楼盘价格方面会形成一定的缩小。如果这样的话，可能会相反地有利于其他区域的在售楼盘。

所以其实经过这个星期新政落地之后，整体运行情况来看，并没有出现之前全部普遍涨价的情况，似乎暂时并没有出现。

画外音：

我想听最新的楼市消息、最新的政策解读还有专家的权威点评，话说回来，这个算不算要求高呢？

这样的要求，环顾整个股市台，唯有《楼行前线》才符合您的要求！逢星期六下午三点，《楼行前线》，记得收听！

韦彬：好了，继续回来我们的楼行前线节目，大家可以继续在收音机调频道FM95.3股市广播，也可以通过我们的视频直播在手机App中下载我们的“触点”新闻，也可以在我们的直播区当中看到我们现在的现场直播的《楼行前线》节目。我旁边有波波，也有我们的嘉宾邓浩志，以及我韦彬。

好了，今天其实也有很多话题和大家分享。来到这一部分，继续和大家聊一聊这段时间的一些热点话题，聊聊商改租。近日，佛山市住建局发布通知，禁止商办变公寓。据统计显示，自从2017年以来，北京、天津、广州、深圳和厦门等16个城市都相继发布了政策限制商改住，而综合多个地方的调控政策，不得擅自改变为居住用途成为了基本的原则。而且值得留意的，在限制商改住之外，北京、上海、广州、深圳等一线城市和其他城市也都出台了鼓励商改租的政策，为商办性质的用房提供了另外一条出路。

好了，虽然说商改住被限制了，但是似乎不少地方都出台了政策鼓励商改租的。为什么在这个时点方面也会有这么城市去鼓励商改租的政策？两位拍档有什么看法？

邓浩志：首先我觉得看字面上，商改住和商改租，很容易搞不清到底是什么概念。商改住可能是商业变成住宅，商改租是什么意思？商业本身可以拿来租的，写字楼也好，商铺也好，都可以拿来租的，所谓的租？其实所谓的租都是变成住宅形态变成出租的，所以说来说去还是商改住，只不过住不是变成有产权买卖，而是用来租的。

相关政策其实在这一两年都已经提出来了，就是多渠道保障、多方面供给，大概是这样的意思。现时中国发展到这个阶段，其实一、二线城市从长期来看肯定是人口持续流入的，有一个观点就是中国有七大都市圈，有长三角、珠三角、京津冀、山东半岛、中原、长江中原和成渝，这七个都市圈会成为未来中国人口持续集中的七个区域，非这七个都市圈范围以外的其他更多的城市很可能就会是处于一个人口流失的状态。所以未来的住宅可能会是很不平衡的，人口流失的城市的住宅可能会供大于求，流入状态的城市的住宅可能会供不应求，尤其是长三角、珠三角和京津冀这三个最密集的都市圈。

所以，解决这些城市土地有限、人口越来越多的问题，典型的案例就是我们说的深圳，要解决这些问题，的确要在土地性质上或者是产权上或者是功能上进行调整。现时我们看到很多城市的商业和办公用地的供应量是明显过剩的。随着互联网越来越发达，大家可能是网上购物，马上双12了。另一方面就是办公可能也智能化了，远程办公，可能用相关的软件也好，各方面也好，包括视频。所以变成对办公也好，对商业也好，它的需求在技术上是减少了的；另一方面就是政府的供应比较多。再者就是可能经济发展到现行阶段，这个需求也有所减少。

所以其实最近一段时间如果有关心房地产新闻或者财经新闻的话，你也会看到深圳的写字楼，商业的需求，租金是在下滑的，或者空置率是在上升的。深圳作为中国经济最发达的城市之一，或者是排前一两名的，都是这样的情况的话，其实可想而知，商业和办公这种物业在全国的不动产领域当中的供应量过剩的情况是多严重的。

另一方面，我们看到正在说的“房子是用来住的，不是用来炒的”、控制楼价上涨，说了近二十年的时间，从商品房到现在都有，甚至有些人去翻回八几年的新闻都会说当时一千元多一方，都说很贵的。事实上为什么会持续上涨？除了是前几年的货币消化之外，很关键的一个原因就是城市化进程过程中住宅土地的释放量跟不上，所以导致供不应求。所以在这个问题上就很容易有一个不平衡，住宅永远好像不够用，商业办公又好像近几年严重过剩。

所以为了调剂这种情况，就出台了所谓的商改住或者商改租，就是说商用或者办公的物业改成这些类似公寓的产品，是可以用来住的、有厨房厕所的，但是它是不允许用于出售的，是用于作为整体经营用的、出租用的，作为一种经营性的物业存在。所以这样的政策出台之后，其实也在很多城市陆陆续续地推广，包括佛山，佛山其实是先走一步的，其实我们也看到了很多新的公寓项目、商业项目都是陆陆续续地可以进入到租赁市场，但不是买卖，我们先强调一下，因为前段时间我们看到有一个负面新闻是买卖的，租赁是被政府支持的。当然，除此之外可能甚至是小产权、宅基地都可以进入这个领域，所以这其实也是国家扶持发展租赁市场的其中一个环节、其中一个部分。

所以有鉴于此，其实我相信这个市场应该在未来一段时间会有一个新的发展。但是，我想说的一件事是，商业的产权性质还是有一点摇摆不定、擦边的性质，所以大家正在试行中，还没有全国大规模地去推广。

波波：我补充一下，对于价格的变化，特别是刚才邓总提及到有近二十年的周期。其实可能我自己的逻辑就是一就是M2，我们关注这个事情。二就是现时我国可以建设的住房用地也正在减少中，这是事实。

但是我们回归刚才说的这个话题，到底现在全国的很多城市商改住改成商改租行不行？举个例子，我们身边很熟悉的佛山好像在今年，大概半年前或者八九个月前都已经公布过甚至是类似这样地发布过，而效果甚微。其实有一件事是比较先决的，因为这个商改住其实不是说我们买家或者普通的业主可以去商改住的，而是如果你是作为这个开发商的单位，你要在他没交易之前就将它商改住了，但是你改完住之后就不可以卖了，只能是租。

邓浩志：只能经营。

波波：没错，或者是经营、运营。但是现在可能出现了一个什么问题？就是可能他改变了住之后，甚至有案例出来了，似乎这样租，它的效益甚至说这个市场、这个板块真的不是太热门，所以不如再让这个市场中多一项选项又如何呢？行不行呢？所以才再来推行商改租。但是其实也这么说，在这个市场中，包括之前邓总提及过的商业类型的产品，今年其实已经有很多案例了，无论是写字楼还是公寓，无论是我们普通的运营或者甚至是投资过这种类型产品的买家，他们可能都会这么多年下来，它的溢价、它的增值是比较少的，在这些商业类型的产品当中，可能你的租金/商业回报，你算上年化可能到了5个点，6个点已经很高的了。那么到底这种投资值不值得呢？很多朋友的偏好可能已经不在这个产品上，这是其一。

其二就是如果我们再去这个市场当中，专业化机构、长租公寓或者这些长租运营的机构，他们拿到这些商业类型的产品之后都没办法盘活得好的时候，对于普通的买家来说，还会不会急着来进入这个范畴的市场呢？

我只是想补充这两个问题，我们一起思考一下。

韦彬：没错，今天时间有限，我们抓紧时间回答一位听众朋友的问题。他说到在南海西樵这边想买楼，但是这边的一手楼的均价都要1万多，觉得太贵了，有什么办法可以在西樵买到60万左右、性价比比较好的房子？

邓浩志：我没办法。

韦彬：这个价钱有些难度是不是？

邓浩志：这个片区在现时已经是一个热点，之前这个位置不是热点，它属于南海，最近一段时间拍地已经拍到7000多元/平方米，所以地价已经摆在这里，周边开的盘都是15000-17000元/平方米，所以是整个市场的水涨船高。而60万，个人觉得如果投资的话，可能炒股或者做其他会更适合，买楼可能这个金额会比较少。

波波：认可，同时我补充一个价格的参考，如果当天，西樵在处于7000元/平方米左右的时间，其实你可能未必会看得上眼，会担心那里的货会不卖座。但是当然现在真的连楼面地价都去到这个数的时候，60万再想在那里真的太难了。但是如果你真的想要在那个片区的话，看看到年尾这两个星期有没有一些所谓的工程款的货，只能够这样祝贺你。

韦彬：没错，好了，今天时间有限，谢谢浩志，谢谢波波，我们下个星期六同样时间，下午3点再见。拜拜！

**B17广播新形态节目 开卷有益 平凡的世界 文字材料**

你好，我是晓婷，今天我想向你分享的是开卷有益悦读会新一本书的解读：路遥的《平凡的世界》。

读书、工作、生儿育女，最后悄然去世，这是大多数人的一生。一个人来到世上，拼尽全力，也只能拥有一个平凡的人生。年轻时，关于理想和爱情，我们也有过诸多向往。

你也一定问过自己，到底该怎样活着呢？怎样才能活出与众不同的人生？你也一定挣扎过，可最终命运的枷锁仍然牢牢的禁锢着我们。

但回头想想，我们留意过不凡，羡慕不凡，追求不凡，却忽略了平凡。世界是平凡的，而生活在其中的我们也是平凡的，可即使最平凡的人也要为他生活的那个世界奋斗。

不仅是脚踏实地的为了现实生活而拼搏，更是为了跳出现实，去追寻自己曾经向往的生活。当你在精神世界里建立起一套丰满的体系，对生活不迷失不懈怠时。那么即使跌落在现实中，你仍然可以毫无怨言地勇敢承担起生活的重担。

这是《平凡的世界》的主人公，孙少平教给我的道理，永远把艰辛的劳动看做生命的必要，即使没有收获的指望，也要心平气静地继续耕种。毕竟我们的一生，是不可预测的，没有永恒的痛苦，也没有永恒的幸福，它像流水一般，有时是那么平展，有时又是那么曲折。

生活不能等待别人来安排，要自已去争取和奋斗；而不论其结果是喜是悲，但可以慰藉的是，你总不枉在这世界上活了一场。这是平凡的世界，展现给我们的，不平凡的人生意义。

这种意义，改变了千万青年的命运，激励了亿万读者重新燃起奋斗的勇气。

就连马云、贾平凹都被书中的精神所感染，为之动容。

今天我们就一起走进平凡人，不平凡的一生吧，我是晓婷，我在开卷有益悦读会上等着你，扫码下方二维码就可收听哦~我们不见不散。

**宝武集团有意向成为重庆钢铁的实控人**

【版头】本节目由南财音频制作出品。

早上好听众朋友们！今天是2019年12月28日，欢迎收听南方财经“挖公告”节目。今天给您带来两条公告，第一条是鹏鼎控股对子公司宏群胜计提2.11亿元资产减值准备；第二条是宝武集团有意向成为重庆钢铁的实控人。

首先来看鹏鼎控股。公司公告，全资子公司宏群胜由于远离电子产业集群地带，无法获取高效率、低成本的产业配套，公司已于2019年11月底暂停该子公司的生产经营活动。公司基于谨慎性原则对全资子公司宏群胜目前的账面资产进行了减值测试，并计提资产减值准备2.11亿元。公司后续拟采取股权转让或清算注销等方式对该子公司予以处置。

资料显示，鹏鼎控股公司成立于1999年4月29日，并于2018年9月18日在深圳证券交易所上市。公司是主要从事各类印制电路板的设计、研发、制造与销售业务的专业服务公司。产品广泛应用于通讯产品、计算机、消费性电子及各类3C电子等产品。根据Prismark 2018年2月最新报告统计的以营收计算的全球PCB企业排名，公司已成为全球第一大PCB生产企业。业内人士认为，此次计提2.11亿元资产减值准备，对公司影响有限。

第二条公告来自重庆钢铁。公司公告，实际控制人四源合投资与中国宝武钢铁集团有限公司签署了《意向书》。权益变动完成后，中国宝武钢铁集团有限公司将成为公司实际控制人。

重庆钢铁成立于1997年8月，同年在香港联交所发行H股，2007年在上海证券交易所发行A股。2017年底，重庆钢铁完成司法重整，企业性质由国有控股转变为混合所有制。目前，重庆钢铁具备年产钢840万吨的生产能力。

我们注意到，随着并购重组的持续推进，国内钢铁行业的集中度处于持续提高的状态。行业整合的过程当中，企业效率的提升需要时间检验，但从长远来看，市场集中度的提升有助于优化竞争格局，对整个钢铁行业的良性发展具有积极意义。

以上是今天“挖公告”节目的全部内容，我是南财音频记者张俨，谢谢您的收听！

**一口气“折”进来三位董事长 风华高科财务造假阵容“史上”最强**

【版头】本节目由南财音频制作出品。

HELLO HELLO大家好，欢迎收听本期小姐姐教维权。

今天要给大家说的这家公司，因为财务造假站上了舆论的风口浪尖。监管部门开出的罚单中，三位董事长被一锅端，堪称信披违规史上最“豪华”阵容。

证券代码000636，证券简称风华高科。早期这家公司也算是资本市场“优等生”。1984年开始从事电子元器件行业，1996年在深交所挂牌上市，是中国电子百强企业。不过，起步早，平台高，不代表公司能一直走在康庄大道上。

2018年7月，由于信披延期，深交所就已对风华高科下发监管函。2018年8月7日，公司收到证监会开出的立案调查通知书，缘由是涉嫌信息披露违法违规。经历过一年多的调查之后，2019年11月22日，广东证监局发布行政处罚决定书，调查认定风华高科存在虚假记载以及未及时披露董事会及监事会决议两项违法事实。

此次风华高科财务“做手脚”的入手之处仍是应收账款，具体手法是花式逃避坏账计提，甚至倒手就把坏账当成利润来算，金额高达6000万之多。对此，证监会对公司处以40万元罚款，并对涉案的26名公司人员加以处罚。而这26人名单中，三任董事长就赫然在列。包括公司的前前任、前任和现任董事长。这三人都是这起信披违法事件的始作俑者之一，被处罚金额都是20万元，也是涉案人员中被处罚力度最大的。

回到风华高科本身，公司被罚实在是不冤枉，但是冤枉的却是看好和信赖这家公司的投资者。经历了被交易所发监管函、被证监会立案调查乃至被处罚这么一个糟心的过程，公司的股价自然也不可能明哲保身，仅仅在2018年8月份，被立案调查那段时间，股价就在近20个交易日内整体跌幅超过30%，股民的损失惨重。

不过好在我们还有法律。还记得小姐姐在往期节目中说过的吗？既然证监会的正式罚单都已经开出来了，那么股民维权起诉的前置条件就已经达成。到底哪些人符合风华高科的索赔条件？听好了，2016年3月29日至2018年7月26日期间买入，在2018年7月27日及以后卖出或继续持有风华高科股票且受损的股民，都可以提起索赔。购买了这只股票的大家，回家翻翻看自己的买卖记录，找一个靠谱的律师，赶快加入维权大军吧。

**《投资歌》**

**投资是修行，请听投资歌：**

世上无股神，只有有心人。

技术基本面，研究要认真。

功课全做足，赢利会加分。

风险牢记心，投资量力行！

G1广播公益广告作品《陪伴》文稿

作者：陈伟彬

陪伴  
  
爸爸：明明，等等我，爸爸追不上你了……

明明：哈哈，你怎么那么慢？我又要赢了，不等你咯……

几十年后。。。  
（妈妈：儿子啊，医生说你爸的情况有点严重，最近他的情绪也很差，你有时间就多陪陪他吧。）

明明：爸，慢一点，前面有个台阶，小心点啊，我扶你上去。

爸爸：儿子啊，爸爸老了，你不等我的话，我现在就真的追不上你了。

明明：爸，放心，无论你多慢，我都会一直陪着你的。

旁白：陪伴，就是对父母最好的回报！