**国际化揭开新篇章，A股入摩首日顺利起步**

**黎晓婷：**6月1日，A股正式纳入MSCI。“入摩”首日，A股市场表现平稳。截至收盘，借道沪股通、深股通北上买入A股的资金分别为15.42亿、7.42亿元，合计流入22.84亿元。英大证券研究所所长李大霄......

**【录音】李大霄：**MSCI一旦进来之后，它的积极性可能也会一下子就提高，它推进的速度会越来越快，因为很多的养老金和大学的基金,还有国家主权的基金等等，它可能更大的是被动性的配置。

**黎晓婷：**A股纳入MSCI是中国股票市场迈向国际化的重要一步。随着我国资本市场向现代化的、既具有中国特色、更富有全球竞争力的多层次资本市场迈进，将会吸引越来越多的海外资金投身中国资本市场。香港行健资产管理有限公司投资董事罗伟业......

**【录音】罗伟业：**MICI纳入了A股正正是印证了中国在全球这个资本市场上的角色上，或者是比重上，越来越举足轻重。我相信在往后的日子里面，A股的比重在MICI里面只会越来越重要；我相信可能很多海外基金或者本地基金，对于整个大中华区，或者特别是中国国内，一些优质的公司的关注会越来越重要。我想这个对于整个中国资本市场上也是一个正面的。

**缓解民企融资难新政落地，债券融资工具发行广东拔头筹**

**主持人**：今天智光电气刊登公告宣布公司债券成功足额发行，只为深交所民营企业债券融资支持工具保驾护航，发行的第一只公司债，标志着民营企业债券融资支持工具，这一个由国务院常务会议决定设立的创新工具，正式开始为民企融资提供支持，本次智光债券由广发证券与中正金融合作发行的深交所市场首席民营企业债券融资支持工具提供支持，广发证券投资银行部总监朱煜起表示。

**[录音]**

**朱煜起**：这个民营企业债券融资支持工具，它首先是想利用党中央国务院的方针政策，那么是深交所和证监会一起来做一个试点的，这个算是一个比较市场化的方式来支持比较优质的民营企业发行公司债券，创新点是人民银行、央行运用再贷款提供部分的初始资金，委托市场化机构来建立市场化运作。我们选的标的一般有几个特点，有市场、有前景，技术有竞争力，信息披露规范的。**[录音]**

**主持人**：首次发行民营企业债券融资支持工具就取得明显效果，不只帮助企业顺利发债，而且有效降低了综合融合成本。

**[录音]**

**朱煜起**：智光在这次因为同步发售，市场认可度比较高，环境比较好，本次的发行是2+2年，利率6.8，较市场同期可比债券的发行率，比12月份低了大概90多个BT，96个BT，总体的综合成本还是蛮不错，应该说是为智光长期稳定提供，同时拓宽融资渠道，适度地也提高了企业的影响力，我觉得这个是显而易见的。

那么长期看来，这样的一个同时发行支持工具和债券，应该说可以增强投资民营企业的公司债券的投资信心，促进这一类的民营企业能够继续融资，也适当地对社会防范、系统性风险、维护宏观经济社会稳定取得一定的作用，这次的债券融资支持工具的发行，应该说是比较新，算是第一步，是一种探索，在未来的市场，多一些参与者，构建一些长期的机制，切切实实为改善民企融资环境提升金融服务再做更多的事情。**[录音]**

**主持人**：随着首只民营企业债券融资支持工具显现示范效应，未来更多同类创新工具将陆续发行，为优秀民企融资保驾护航。股市广播记者蔡奕荼报道。

**多方出手，股权质押危机暂缓；完全拆雷，依然任重道远**

【**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。】

**黎晓婷：**本期“财经启示录”关注股权质押的话题。

**王洪斌：**近日，证监会上市公司监管部副主任孙念瑞透露，多部门协作下因股市急跌而形成的股权质押风险已经得到遏制，此前质押率超过80%的高质押率公司数量有所下降，质押率超60%的公司解决了质押风险。这表明，临近年末，资本市场2018年的这场高比例质押危机得到有效缓解。但要进一步化解风险，依然任重道远，需要多方继续努力。

**黎晓婷：**国家副总理刘鹤连同一行两会的一把手在同一天发表重要讲话。紧接着金融委专题会议召开，沪深交易所和中国基金业协会的实施办法出台，地方国资委的纾困资金驰援。所有这些行动，都聚焦同一症结：上市公司股权质押！

**王洪斌：**今年的股票质押风险问题严重程度已经超过了2015年A股市场大幅波动时的状况。但由于决策果断，措施得力，上市公司股权质押风险被及时遏制。九泰基金宏观策略组负责人王义发分析认为，政策精准定位股价非理性下跌和股权高比例质押两大症结，因此能迅速稳定投资者信心，起到立竿见影的效果。

【录音】**王义发**：对于股市的痛点，我觉得最核心的还是在于两个方面。一个是市场情绪的偏低带来市场持续的下行，然后对企业融资带来比较大的压力，同时给实体经济会带来一定的压制。而第二方面，伴随着股市的下跌，之前积累比较多的股权质押的问题，以及蕴藏的风险不断显现，而这方面的风险一旦爆发，可能会带来系统性风险，包括对银行、对整个金融系统带来比较大的冲击，所以我觉得它对应的痛点主要是来自两方面，一方面是资本市场本身的表现，第二个是资本市场表现背后蕴含的股权质押爆仓所带来的系统性风险的应对和防范。【录音】

**黎晓婷：**股权质押是公司股东以其所持有的股票作为质押物，融入资金，并定期支付利息。上市公司的股票流动性强，按市价打5折或3折质押融资，看上去安全性有保障，因此，在近年融资难的环境下，逐渐成为企业融资的利器，更演变到“无股不押”的地步。财经评论人郭施亮：

【录音】**郭施亮**：从数据来看，截至今年11月底，A股市场已有3456家上市公司牵涉到股权质押的问题，占比达到98%，占比比例是极高的。整个市场牵涉到股权质押的市值规模更是达到4.66万亿的水平。

股权质押本质上还是一把双刃剑。在股市处于稳定期或牛市上涨过程，股权质押往往可以发挥出积极的作用，也有效提升上市公司的资金利用率。但是，当市场处于非理性波动的过程，尤其是在深度调整之后，股权质押所引发的风险却骤然升温。作为质押率比较高的上市公司，当上市公司二级市场价格持续非理性下行的时候，甚至触发预警线乃至平仓风险，进而触及系统风险乃至大股东控制权丢失的危机。【录音】

**王洪斌：**今年A股市场在逼近历史低估值的情况下依然跌跌不休，导致部分上市公司股价跌至质押预警线甚至平仓线，影响金融安全，也影响企业经营。A股上市公司的股权质押风险令金融监管部门颇为焦虑。在管理层维稳之下，目前整个A股市场改变了此前单边下跌的走势，进入横盘筑底阶段。可以说，股市行情企稳是股权质押危机得以控制的最主要原因。

**黎晓婷：**但高比例质押的问题仍未清除。证监会上市公司监管部副主任孙念瑞透露，近期又有100家公司的质押率重新超过80%。另外据媒体统计，仅12月21日晚间，就有约20家A股公司披露了大股东的新增股权质押情况，A股再现股权质押潮。

**王洪斌：**其实，在融资难的大环境下，A股股权质押风险“冰冻三尺非一日之寒”，化解风险也不可能“毕其功于一役”。进一步化解股权质押风险，依然任重道远，需要多方继续努力。

**黎晓婷：**首先，在当前阶段，要巩固股市维稳成果，稳定股市行情，避免触发大面积的质押平仓风险。当前股市仍未摆脱底部震荡状态，股市维稳不能掉以轻心。泰达宏利基金公司首席策略分析师庄腾飞：

【录音】**庄腾飞**：我觉得股权质押风险更多是因为市场波动带来的，就是市场波动带来一些股东质押平仓的风险。目前看，国内政策态度是比较有益的，比较温和的，也是很呵护这个市场。目前管理层做了很多缓解融资压力的工作，包括证券公司，很多保险公司也在做这些资管产品帮助这些股东去缓解压力，包括政府这边也做一些基金缓解股权质押的风险。所以个人觉得如果后面外部的市场相对平稳的话，应该这方面的风险比较小。那么如果说后面有什么政策的期待，我觉得可能让市场更加活跃，让整个市场的交易量回升，会有助于这些股权质押风险的缓解。因为整个市场越是活跃，交易量越大的话，整个市场的活跃度会提升。整个市场的交易量上来之后，那么就会有一些活跃的资金愿意进来这个市场，就会带动整个市场估值体系的回升。【录音】

**王洪斌：**其次，各路股权质押纾困基金宜尽快落实到位。知名财经评论人皮海洲这样呼吁：

【录音】**皮海洲**：各种纾困基金的组建对于缓解上市公司股权质押危机起到积极作用。数据显示，自10月中旬起至11月末，公开宣告的纾困基金规模合计已达4850亿。其中，券商主导的纾困基金规模最大，达到2000亿元；其次是由地方政府主导的纾困基金，达到1800亿元。此外，保险方面，国寿、太平、阳光、人保、新华五家保险资管成立共计780亿规模的纾困专项产品。虽然纾困基金的规模并不算少，但截至11月底，纾困基金的落地案例不多，纾困基金大规模落地尚需时日。希望纾困基金能够尽快地落实到位，能够尽可能地缓解个体上市公司的股权质押危机问题。并最终将上市公司股权质押危机控制在一个较小的范围内。【录音】

**黎晓婷：**当然，纾困基金并不是普惠基金，不会驰援所有存在股权质押危机的公司。而应该选择一些相对优秀的上市公司给予支持。知名财经评论人郭施亮认为，深圳国资委的做法值得借鉴。

【录音】**郭施亮**：深圳率先出招解困股权质押的危机问题，并成立了专项小组，安排数百亿的专项资金，以降低深圳A股上市公司股票质押风险。需要注意的是，这次深圳的出招解困，并非简单的救助，而是强调了几个重点。

其中，一个是强调了市场化的运作，通过市场化的手段完成这一次的处理过程。比如，必须是在深圳登记注册的实体经济领域优质A股上市公司，包括高新技术企业以及战略性新兴产业、优势传统产业和现代供应链等领域的上市公司；同时，上市公司生产经营状况良好，具有较好发展前景，并且公司实际控制人无重大违法违规和重大失信记录。

一个则是强调出招解困，并非义务救助，而是存在盈利考核的要求。除此之外，对于通过股权等方式化解的原则，则不以控股为目的，不做第一大股东，不改变实际控制人对上市公司的控制权。对于此次深圳的出招解困，还是一种带有盈利目标，非简单救助的方式。一旦深圳出招解困的方案得到了全国性的示范效应，对于A股市场是具有非常积极的影响。【录音】

**王洪斌：**第三，在政策维稳股市、纾困基金驰援的呵护下，上市公司也需要积极作为，降低融资杠杆，扭转高比例股权质押的不利局面。股权质押本质上是一种融资行为，如果可以将融资杠杆控制在合理范围，那么万一遇上股价跌到预警线或平仓线的情况，也可以及时补充质押物，化解平仓风险。

**黎晓婷：**第四，着眼长效机制建设，从制度上规范股权质押行为。知名财经评论人皮海洲提出，基于本轮上市公司股权质押危机所带来的教训，未来资本市场必须要切实做好股权质押风险的防范工作。

【录音】**皮海洲**：必须对控股股东等重要股东的股权质押行为予以规范。一方面是要严格控制控股股东等重要股东股权质押的比例，比如，控股股东股权质押最高的比例不得超过50%。另一方面是对上市公司及重要股东的征信予以综合评定，以此确定质押股权的价格，但最高不超过市场价格的50%。如股价涨幅较大、业绩下滑、征信存在污点的公司或股东，需要继续降低质押股权的比例与价格。如此一来，股权质押的风险也就可以有效规避。【录音】

**王洪斌：**最后，投资者不炒作高质押股票，不给上市公司高价质押甚至借质押高价套现以可乘之机。这样，投资者不但可以回避自身的投资风险，也将能对上市公司的质押形成约束。

**黎晓婷：**总之，当前虽然股权质押危机得到有效缓解，但“无股不押”现象并未扭转，高比例质押隐忧未除，对股权质押风险依然不能掉以轻心。正如证监会孙念瑞所说，“虽然上市公司股票质押集中平仓带来的二级市场风险得到了有效遏制，但是融资到期能不能还钱仍是2019年无法回避的问题”。政策维稳股市为化解风险赢得了宝贵的时间，资本市场各方需要继续努力，短期的纾困结合长期的制度规范，才能真正有效化解股权质押风险。

【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。】

坚定改革开放，拥抱国际市场

——A股纳入MSCI首日直击

【台标】据统计，全球共有4千多个财经媒体，每天有超过三十多万条财经报道，每分钟超过六万篇权威投资报告，一样的财经新闻，不一样的观察角度，周一到周五，早上七点半到九点半，财经早报。

【版头】A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击。

黄进：各位听众朋友，大家好，今天是2018年6月1日星期五，A股正式纳入MSCI新兴市场指数第一个交易日。

春仪：没错，A股纳入MSCI，中国的金融市场纳入全球的金融体系，是中国股票市场迈向国际化的重要一步，也是二十一世纪，国际金融市场最重要的事件之一。

何毅：值此良机，FM95.3股市广播第一时间呈现，坚定改革开放，拥抱国际市场，A股纳入MSCI首日直击特别节目

黄进：大家好，我是黄进。

春仪：大家好，我是春仪。

何毅：大家好，我是何毅。

黄进：MSCI实际上是一个缩写，它的全称是摩根史丹利资本国际指数，我们所讲的A股纳入MSCI指数，就是MSCI国际系列指数，是MSCI的龙头产品。

春仪：全球有12万亿美元的资金跟踪MSCI指数的，有1.7万亿美元资金跟踪新兴市场指数，本次首批226只大盘A股成为MSCI新兴市场指数的成份股，纳入的比例是2.5%。

何毅：中金公司预计，这会为A股短期带来大概110亿美元左右的新增资金，根据MSCI的进度，今年9月3日将会提升纳入的比例至5%，中国A股市场最终将会全部被纳入到新兴市场指数，这个将会是在中长期的时间内带来至少3400亿美元的增量资金。

黄进：对于A股纳入MSCI，英大证券研究所所长李大霄认为意义非常积极，也都为我们展望了它的前景。

李大霄：MSCI也是每年逐步到位的，这个不是一次性就达到后面就没有了，不是这样的情况，而是逐年增加，逐年增加的过程里面，首年又分为两步。我觉得这还是谨慎的安排，而且还是一个循序渐进的计划，比较符合它(MSCI)做事的一些风格。再有就是在实施的过程中，其实额度是一个层面，它之前提的无数条件，包括额度，包括标的，包括停牌，种种的要求吧，我觉得都是慢慢解决的过程，随着问题的解决，那它推进的速度也会越来越快，这是正循环的过程。而且MSCI一旦进来之后，它的积极性也会由自发的市场推动，积极性也会一下子就提高，比没有进来之前有可能会很快地提高，这种情况，可能也会发生。

MSCI我觉得它的覆盖面基本上都比较可以的，包括上证50也好，沪证300也好，还有一些中小的公司，都覆盖进去了，它可能会有低配、标配、超配三个选择，那么刚开始的时候，我个人猜，有可能一下子达到超配的可能性还是存在的，因为后续陆陆续续有的话，第一步如果不达到超配，后面就会增加它的成本，这是我的一个观点。还有一个观点是在整个市场进入的过程中，后面可能会大幅增加，因为很多的养老金，还有国外的机构，类似像大学的资金，还有长期的钱，还有国家主权的基金，更大的是被动型的配置。

【版头】A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击。

春仪：作为全球目前同类产品规模居前的易方达MSCI中国A股国际通ETF基金的基金经理成曦就认为，国内外资金对A股开放反应非常积极，一早就已经抢跑，提前布局了。一起听听他的观点。

成曦：在经过从2014年到2017年，监管层以及交易所与市场机构的努力情况下，我们现在有了沪港通，有了深港通，而且额度现在比较大，这些外资可以很方便从香港市场来买入和卖出A股，这也解决了第一个外资进出流动性问题。第二个，这两年出的一些制度，以及上市公司自己的一些认识，我们的停牌相较以前情况下有了较大的改善，这也是所以在2017年6月，它宣布把A股纳入到新兴市场指数重要前提，现在这个指数和沪证300指数都是很接近，将来随着中国金融开放程度的加深，另外随着沪港通或者其它制度安排，流动性的保证，相信还有更多的中盘股，甚至是小盘股会纳入到这个指数当中，那么这样A股的股票被纳入进去了，就会有外资来配置，我们现在成立这个A股ETF基金，也是希望能够赶在A股纳入这个指数之前，我们先买进去，也享受一把坐轿子或者说借一把东风，就是想享受这一点红利。现在大多数基金公司，80%(新产品)都是针对这个指数来发的ETF或是指数基金，资金量加起来也有一百到两百亿元，对股价也是有一定支撑作用的，也可以看到近来市场有一定的行情，多多少少也是受即将纳入的消息影响，所以市场上有一波蓝筹反弹的行情。同时我们有一些数据可以看到，比如资金抄底A股，2月份是流出1亿，3月份是流入6亿，就是流入资金北上了，到了4月份、5月份，就流入20个亿，就是由负转正，由少变多，可以看到外资逐渐对国内股票在买入这样的情况。

何毅：A股成功纳入到MSCI，是源于QFII、RQFII和沪港通、深港通等多种投资渠道的建设，各项交易制度的完善和政策的开放，更加是源于国际投资者对中国资本市场改革开放成果的认可，印证了中国资本市场正在逐渐扩大的国际知名度和国际影响力。

黄进：根据最近公布的情况，纳入MSCIA股数量达到226只，将会占到新兴市场指数0.8%的比重，占到全球指数比重是0.1%，占到亚洲市场指数1.1%，现在来到早上9点22分，看一看，已经进入竞价阶段了，最新的MSCI成份股方面，现在也是不断有报价出来的，目前领涨的是鹏博士暂时升2.33%，光大证券升1.26%，东兴证券升1.13%，而且现在在红盘的个股有52只。

春仪：没错了，究竟外资机构、外资基金是怎么看待最新的MSCIA股成份股，这些成份股对外资有没有吸引力，由他们现身说法，可能更加有说服力的，接下来，我们一起来听一听新加坡最大的商业银行星展银行(香港)执行董事邓威信的看法。

邓威信：当然了，这两百多只里面有很多的股份，并不是每一只的质量都一样，一定是有高低的，我们更倾向对于一些有名气的消费类股份，现在暂时都有偏好在的，比如贵州茅台、五酿液这些，这些其实我们都是注意度非常高，而且你看回他们过往，公司治理比较好，历史比较长，而且业绩并不是一时三刻爆发而来的，长期管理是不错的、业绩很稳定长期有增长的，而且有一些是有派息的。这些股份，我们都是注意度很高，除了刚才酒类的股份，比如像美的电器，我们也是很关注。现在暂时是倾向于比较大市值一点的大盘股、白马股，我们现在比较注重一点。

黄进：但问题是很多这些消费股，其实涨幅也已经比较巨大了，会不会担心价位已经比较高了呢？

邓威信：我们其实经常强调一点，股价升得好，并不代表不会继续升，最主要是看它企业或是那个生意还有没有增长的动力。如果还是可以一直维持增长的动力，还有就是在市场占有率和在市场中的领导地位没有改变的话，一直可以维持盈利的增长，而且增长前景是很清晰的，这些股份我们不会单纯看股价升了多少，就判断会不会再继续升。当然估值也是很重要的，我们会对应目前的增长情况并且估计未来的增长，再看目前的估值来判断是否值得去买。确实很多这类股份股价涨了许多，但还有很多股份我们觉得还是盈利前景和市场的领导地位没有办法被取代的。比如贵州茅台这些，而且盈利增长还很有动力。

黄进：其它占的成份股里面权重比较高的，好像金融，包括银行证券保险，还有地产或是科技类的成份股，你所主导的境外资金是怎么理解的？

邓威信：其实这些股份，我们一直都是看好的，金融股、内银股，盈利的增长动力当然没有刚才我们提到的科技股或者消费类的股份增长那么厉害，这几年，内银股增长都是低的单位数，但就真的是便宜，相对于资产净值是1倍以下，市盈率也是单位数，要给这些股份多一点时间，如果持有久一点，投资的期限起码是1年，你看长一点，现在看中国的经济数据一直稳中有升，而且这些银行每一个季度出来的资产质量也是一直改善，盈利也是稳中有升，所以比较长线的投资是可以的，而且他们都有不错的息率。

何毅：MSCI也是全球投资经理最多采用的基准指数，全球有10万亿美元的资产都是根据MSCI指数进行投资的，全世界前100大的资产管理当中，有97个都是MSCI的客户，我们再来听听另外一位掌管着超过5亿资金，香港宏汇资产管理有限公司的董事以及投资策略总监林嘉麒对于MSCI A股成份股的看法。

林嘉麒：A股纳入MSCI，对于我们香港这边投资其实会更加方便一点，因为现在在两百多只股份里面，绝大部分对内地的经济都有指标性，而这个指标性是跟随内地经济的步伐，现在在香港这边虽然都有一些H股或者中资股，部分反映着内地的经济变化，但有一些概念板块，甚至一些专题板块就不是太多，接下来将比重慢慢增加的机会就非常之高，阶段式地去添置资产，从现在0慢慢地加5%或者10%以上慢慢增加，因为这个阶段起码要再留意下半年，我们现在未必会贸然加快布局，但在中长线的策略一定会加A股下去的。

黄进：哪些行业，甚至哪些上市公司，你觉得是最具有吸引力的。

林嘉麒：我自己不会比较喜欢现在消费类，因为消费行情其实市场对于经济敏感度会较高，消费板块里面其实有一两只，比如茅台、伊利这些都有一定的代表性，他们的基本因素较为强一点，在我们现在观察到，他们的股价波动性也比其它A股低一点，所以在权重比重里面，我会比较偏向于这两只股份。而科技类相关的股份，香港这边能买的科技股，虽然有腾讯是很大型的，市场上面认受性很高的股份，但实际去反映到一些创新的行业，甚至是互联网+等等因素，我们这边是非常短缺的，所以我们在深圳都有不少的着眼点研究这个板块，虽然还没有是很大型的公司，可以媲美腾讯，但现在一些中小股的爆发潜力可能是一年，甚至是以上，投资回报可能会挺理想，所以这个板块中短线都会是非常留意这个板块。

【版头】A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击。

【报时】现在是北京时间9:30。

【台标】 才智汇聚，经济引航，FM95.3，广东广播电视台股市广播。

【版头】A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击。

黄进：各位，大家好，时间来到2018年6月1日的早上9点30分，两市开盘了，今天也是A股正式纳入MSCI新兴市场指数第一个交易的大日子，今天大家收听的是股市广播为大家推出的特别节目，《坚定改革开放，拥抱国际市场——A股纳入MSCI首日直击》，究竟来到这一刻，正式加入MSCI了，两市的情况怎么样，今天两市呈现低开低走的格局，上证综指最新报3079点，下跌15个指数点，跌幅0.5%，成交37.4亿，看看深证成指也是呈现低开低走的格局，10224点，跌71个指数点，跌幅0.67%。当然，万众瞩目，MSCI指数现在最新报984点，下跌5.93的指数点，跌幅0.6%，至于现在226只MSCI成份股里面领涨的陕西煤业涨1.99%，广汽集团涨1.17%，潞安环能涨1.06%，智能电力涨0.57%，226只的个股里面，现在23只红盘，看回绿盘的个股方面，现在留意到这个时间，占有大部分的状态，去到190只现在是绿盘或是微绿状态，数一数，基本上一个点数的跌幅，究竟其实A股正式纳入MSCI，对整个市场会产生什么影响，或是对于今天会产生什么影响，马上请出嘉宾来看看即时的市场状况，电话那边接通了国泰君安证券广东首席投资顾问洪潮生，洪先生，早上好。

洪潮生：早上好。

黄进：先看看今天A股正式纳入MSCI，一开盘出来，整体的市场运行应该还说比较平稳，那您觉得今天对于A股加入MSCI，特别是最近市场持续振荡之后，有没有产生短期积极影响的可能呢？

洪潮生：我觉得大家对短期影响的预期过高，可能对中长期的影响可能过低。短期之内，MSCI的事情其实已经酝酿比较久，应该说在几个月之内会带来一定增量资金的加入，但是要考虑到一点，作为A股，每天的交易量都有几千亿，至少是两千亿规模的市场，入MSCI之后，在一段时间内带来几十亿美元资金的流入，我觉得从短期来说，影响是可以忽略不计的。但是市场总会有说各种各样的预期，这种预期会在短期内影响到股价的走势，但是从中长期来说，这种走势，大家也都知道，这种消息被消化以后，其实是不会产生多大的影响。作为外资来说，虽然是被动地去配置两百多只股票，但也不会说没有经过分析，或是一下子，是有一个建仓的时间，那么在建仓的时间过程，其实对整个市场的影响，我觉得可能从中短期来看可以忽略不计或是当为没有影响。但是从长期来说，由于未来9月3日会把权重好像加到5%，那么这种情况下，随着这种外资被动资金逐渐介入市场，那么指数里面这些股票会慢慢被一些中长期的资金关注、流入，进而会带来中长期估值的提升，所以我们还是从中长期来考虑问题比较可能会好一些。

黄进：而且短期来说，今天是A股正式纳入，但前期一些主动的资金已经通过沪港通、深港通率先流入到A股当中，今天有一个统计数据，从4月份以来，北向净流入的资金大幅增加，截止到昨天收盘，沪深股通5月份净流入的额度达到509亿元，创了历史新高。所以说虽然今天是正式纳入的日子，但并不代表资金只能今天流入，之前已经率先有所表现了，那对于MSCI226只成份股，洪先生有什么预期，短期。

洪潮生：我也不觉得短期有什么太好的预期，正如你刚才所说的那些之前，涨幅前列的股票，或是MSCI的股票里面也没有多少个上涨，其实这个消息已经被充分消化了，已经在股价里面充分显示出来，甚至可以说虽然通过境外的资金，通过港股通或者深港通、沪港通的政策安排已经流入500多亿，但我们可以看到整个市场其实在流入500多亿的前提之下，其实还是走出一个振荡下行的走势，所以对于MSCI的流入，我觉得可以作为了解市场的一个手段，未来国内很多的公募基金或是私募基金会盯住这个热点来发行一些之类的基金，慢慢可能会扭转这类基金或者股票的估值，可能会稍微慢慢地被抬高或者是资金分布多了，对其它的股票有相对溢价，但我觉得这是一个长期的过程。

黄进：对，A股纳入MSCI，只是打开一扇门，但短期的效应其实我们也看到市场方面不断反应，但可能影响更着重于长远，更着重于长远的影响，今天先跟国泰证券广东首席投资顾问洪潮生聊到这里，我们下次再聊。

【版头】A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击

春仪：A股越来越开放，越来越国际化，进入A股的外资额度就越来越大，渠道也越来越多，我们国内的中小投资者会怎么做呢？一起来听听听众叶广是怎么看的，他就认为A股纳入MSCI，对于绩优股的影响是深远持久的。

叶广：我觉得对中国股市的影响会是深远持久的，但是过程是非常缓慢，而且渐进式的，对A股的价值投资、价值发现，对真正的绩优股、成长股是有长期的推动作用，而对于低价股、问题股的炒作会有一个压抑和淡化作用。以后资金会逐步趋向和集中于一些成份的权重股，价值成长股身上，更多非主流的股票会慢慢被边缘化、僵尸化。

对于入MSCI，我个人的看法，对入MSCI的概念，我是既不否定，也不盲从，我自己该怎么做就怎么做，不会因为入MSCI，我就会冲进去MSCI成份股里面，但入MSCI之后，对MSCI成份股，我会多一点关注，最起码短期内MSCI成份股也都只会二八或是三七的行情，不会整体有大机会，如果稳妥一点就可以等现在有一些MSCI的指数基金出来的时候，你有兴趣，就直接参与MSCI的指数基金，可能是一个比较稳妥的做法，比随便买一只MSCI股成数更高，而且更稳妥。

黄进：没错，MSCI为A股带来更加国际化、更加开放，相信这一点才是A股管理层所愿意看到的。资深的投资者李小姐认为对股市中长线是有影响的，会是一个慢牛的行情，看得挺积极的。

李小姐：我自己觉得这件事对中国股市最长线的走势会有一定的影响，不过我始终觉得这个题材的炒作和以往是不一样的，应该会是比较慢牛的形态进行。我自己一早就观察着指标的标的，但真正的操作要真的入MSCI运行之后，我才会具体经过一段时间观察，熟悉人家资金的操作模式、操作习惯怎么样，我才会具体操作。因为这始终是比较新的东西，要一段时间去适应，去观察，自己体验一点，才可以得到比较好的效果，也希望对股市有比较正面的影响。

春仪：MSCI是国际资本的风向标，A股正式纳入MSCI新兴市场指数，不但是几千亿美元的指数基金资产会配置A股，更多是参考MSCI的主动型基金，都会考虑配置A股，今天A股第一次正式被全世界的资本配置，不再是一个封闭的新兴市场。

黄进：中国证监会副主席方清海说过，要以开放促改革，促发展，促市场机构能力的提升，是资金市场今后发展要遵循的方向，他也指出资本市场对改革开放40周年最好的纪念就是努力创造新的改革开放成果。

春仪：A股纳入MSCI新兴市场指数，顺应了国际投资者的投资需求，一个全面开放的中国资本市场已经看到它的雏形。所以我们都有理由相信，A股的前景将会越来越广阔。

何毅：没错，由FM95.3股市广播为大家呈献的，《坚定改革开放，拥抱国际市场——A股纳入MSCI首日直击》特别节目，已经到尾声了。

黄进：感谢各位听众朋友收听我们本期的特别节目，接下来的时间，我们会不断追踪报道A股纳入MSCI之后的最新状态，欢迎各位朋友继续留意收听。

【版尾】 A股坚定改革开放，拥抱国际市场，纳入MSCI首日直击。

**“支持民营企业发展”首次写入《政府工作报告》**

**——全国两会系列报道**

**系列报道之一：**

**佳都科技刘伟：开拓融资渠道推动人工智能弯道超车**

【导语】

“支持民营企业发展”首次写入《政府工作报告》，并强调要“全面落实支持非公有制经济发展的政策措施”，“认真解决民营企业反映的突出问题”，“让民营企业在市场经济浪潮中尽显身手”。这让民营企业深受鼓舞，在期盼政策落实的同时，更激发民营企业家的积极性，全国两会的民企代表委员踊跃参政议政献言献策，力求为发展中国经济贡献力量、推动改革开放取得新突破。股市广播特别策划全国两会民营企业家代表委员系列报道，分享他们的政策建议和工作思考。

今天第一期报道，全国政协委员、广州佳都科技董事长刘伟关注民企融资难话题，他建议开拓融资渠道推动科技创新型企业发展。

【版头：股市广播全国两会北京直播室现场报道。】

**主持人**：人工智能是目前科技创新的热词，也成为全国两会的关注点之一。全国政协委员、佳都集团董事长、佳都科技CEO刘伟准备了5个提案，其中两个涉及人工智能。他提议，进一步利用人工智能技术加强城市交通治理，采取措施实现中国人工智能时代的弯道超车。在具体的政策建议方面，他提出，政府要努力将创新高科技企业的IPO留在国内。应尽快打破优质科技型企业在国内上市认识、体制、结构上的三大障碍，从而建立一个更稳定和更有生命力的生态环境，力争让更多科技型企业上市融资。

【录音】

**记者**：在您的提案里面有关于人工智能弯道超车这个提案，提到对一些人工智能科技型的企业，它的IPO要争取把它留在国内。这个话题最近也是两会上面热议的一个话题，也受到资本市场的重点关注。您的这些建议是有什么样的政策构想？

**刘伟**：你问的这个问题非常好。这是在全国政协的经济界，包括我们经济界的代表以及投资者都很关心。因为证监会最近有一个新的信息出来，说独角兽企业可以快速地走绿色通道来IPO，我认为这是一个非常好的一个思路和非常好的一个发展国家创新经济的一个鼓励政策。

应该这样说，我自己的判断，中国的高新技术企业，过去的十年得到了长足的发展，已经成长了很多科技的巨头在细分市场里面，但是其实我们在科技产业里面，现在有两类的科技企业，都是需要得到市场的支持。一类就是像现在的BAT大型科技企业，现在我看也纷纷想回来A股上市。另外一类就是科技创新的中小型企业。

我自己的判断和观点，我认为固然大型的科技企业从海外回归A股，这个是对的，因为中国的科技创新带来了中国的经济的发展，中国的投资者应该有更好的机会分享中国资本市场的红利，而且海外的投资者，其实对我们中国企业的业务模型、成长方式并不是很清楚。但是我自己的观点，其实我更觉得国家的政策，应该更加支持创新型的技术型的企业。因为大家看到，虽然科技企业表面很风光，成长很快，但是其实科技产业它的投资风险和投资的强度是很大的。像佳都科技，我们进入轨道交通产业，我记得我们在2006年的时候进入这个产业，我们三年的研发，没有一张订单，到2009年才拿到这个广州地铁4号线AFC自动票检的系统的订单，其实每年几千万的投入是非常庞大的。对于这样的一些企业，由于我们国家的体制，它的盈利水平，它的监管的方式使它没有办法上市，只能去海外上市。

所以这一类的企业，我认为我们国家更加要支持他们，让中小型的、创新型的企业，应该得到资本市场更多的支持和帮助。反而大型企业的回归，我认为可以放在第二块。这是我的一个看法。只有这样的话，我们中国的创新型企业才能得到产业的资本和金融的资本有机地结合，使得中国的创新科技，通过人工智能等新技术的爆发，实现一个弯道的超车。

**记者**：那佳都公司现在也是一个A股上市公司，也有A股融资渠道，会否也会反哺一些科技型的企业，反哺他们的成长？

**刘伟**：应该说佳都科技在过去的三年到五年的时间，我们一直在布局建立佳都科技的人工智能的生态圈。包括我们现在在人工智能的一个很主要领域，就是机器视觉人脸识别领域的一个独角兽——三大独角兽企业（之一）云从科技目前在南沙注册，也是我们发起一起成立。包括在全球领先的可视化的大数据，包括千视通，包括我们最近也公布投资智能化的大数据公司。所以我们在这个方面已经建立了非常好的人工智能的生态圈。而且我们也成立了三只创新的投资资金来支持我们核心的科技技术企业的产业运用和产业的升级。包括我们跟粤科金融，包括跟广州基金，包括跟中集集团，都成立了不同的10亿、20亿、25亿的产业发展基金，从整体上去支持新的科技和新的技术的成长和应用。【录音】

【版头：股市广播全国两会北京直播室现场报道。】

**系列报道之二：**

**温氏集团温鹏程：农业龙头企业助力乡村振兴战略**

**主持人**：在政府工作报告中，部署2018年大力实施乡村振兴战略，依靠改革创新，壮大乡村发展新动能，受到来自乡村，来自农业产业的代表委员高度关注，全国人大代表温氏集团名誉董事长温鹏程认为，实施乡村振兴战略将为农业产业发展提供新机遇，而农业企业也将助推乡村加快现代化发展，一起听一下我们股市广播的两会记者所做的独家采访报道。

【录音】

**记者**：您在今年两会上面关注哪一些政策？

**温鹏程**：我关注比较多的就是乡村振兴战略，今年国务院对乡村振兴战略实施当中的有关举措和措施，含金量是比较高的，内容非常具体，应该对下个阶段推动乡村振兴战略，将会发挥比较好的成效。

我觉得这个应该说为涉农企业带来更多的机遇。一个是政策环境的支持，第二个就是经营环境下，尤其是土地，农村的三权分置以后，土地的适度集中，鼓励流转，那就为农业生产企业提供合适的土地，这就是为他们发展带来了新的机遇。

**记者**：那么农业企业在推动乡村振兴当中，怎么样发挥作用？

**温鹏程**：我觉得它的作用关键就是在乡村产业兴旺这块，承担着农产品的生产、加工、运输、储存，这个是一个很好的施展空间的机会。当然也可以结合带动农民进行生产，也可以自营自产，也可以为农民提供产前产后的服务。这些表达的形式是多种多样的。

**记者**：在一些集约化的生产，现代化的生产管理等等方面，农业企业能不能再发挥更大的作用？

**温鹏程**：不是能不能的问题，是必须！因为农业企业的发展要是不跟上社会主义现代化步伐的话，那农业这个生产就达不到现代化。因为分散性的农户，他们总体上应用现代工具，应用现代技术，包括应对复杂的市场变化，都应该说力量是单薄的。所以就要依托这些大型的，或者是规模化、组织化程度的涉农企业参与这种农业产业振兴，兴旺这种局面才会出现。

**记者**：温氏模式很出名，就是“公司+农户”这样的一个方式，既能够促进公司很好的发展，又能够带动农户发展致富。在未来的乡村振兴方面，这种温氏模式会不会有进一步的推进或者有新的一些想法、设想？

**温鹏程**：我们在原来“公司+农户”这个模式下有一定的基础，也形成了一个经验，那下一阶段我们还是要加大力度去推进这方面的工作。尤其是在帮助农户升级这块，我们要加大力度。因为原来跟我们合作的农户，还是规模偏小的，是基于脱贫的状态下，或者是只是过上一种温饱衣食的基础上。那下一阶段我们不只是要解决这两个问题，而且要让农民参与者，一个是他们从事农业是职业的选择，他们愿意投到农业去，也是一种投资的选择，从这两个角度来推动，让农民做到跟我们合作也是规模化的合作，不是零碎的合作。相对有一定的规模才符合下一个阶段生产的要求。

**记者**：那你们可能也要给他一定的技术的支持还有管理上面的一个支持？

**温鹏程**：我们会跟农民一起把这个规模化推下去，包括有些农民的资金规模不是太大，甚至是土地使用遇到一些障碍的时候，我们都会想办法协助他，实现规模化的生产。

**记者**：农产品是直接吃到大家老百姓的肚子里的，中国人都非常强调民以食为天，那么建设全面小康，营造美好的生活，在食品方面有一个很重的任务，那么在食品方面农业企业怎样提供更优质更便利的食品和服务，您有什么样的一个想法？

**温鹏程**：因为乡村振兴战略当中，下个阶段我觉得农业生产需要为我们十三亿人十四亿人提供安全的食品，足够的食品，当然这个食品的供应还要讲求质量，而且购买便利、营养，这些都是跟过去的单纯是解决温饱问题的需求差异是非常大的。所以我们也必须要根据市场的变化，及时来调整我们产品的表达形式和销售形式。尤其是要用上现代工具，现代的信息系统，包括电子商务系统，让我们的产品达到便利化的销售和购买。

**记者**：其实农业企业现在也都运用了很多的现代的技术来进行生产和发展，据说温氏10年以前就已经全部是信息化管理这样的一个情况？

**温鹏程**：因为这个是必不可少的，因为只有先进的工具才能提升效率，才能提高品质和质量。应该鼓励和主张所有企业迅速应用新兴的设备。新兴的工具肯定是会大幅度提高劳动效率，生产出来的产品的品质质量也会稳定，这个成本也会下降，包括卖价也会提高，应该说好处是毋庸置疑的。比如说我们在猪场方面的建设已经建设到第二代、第三代，从传统的猪场应用的设备、生产流程模式到现在的情况，差异是比较大的。传统的每个工人，在一线生产的工人当中，只能管50头猪母猪，但是现在自动化以后，是一个人管175头猪，刚才我讲的是母猪。要是养育肥猪的话，原来每人管300头左右，现在一个农民可以养1500头，而且猪的疾病防控、生长的健康性、上市的体重，都有非常大的改善。

**记者**：刚才讲得比较多的是生产的品质方面，还有管理方面。然后服务方面，现在就很多农业企业可以直接把农产品送到居民的家里，送到居民的餐桌上，就有冷链或配套的连锁售卖。在提供更好的农产品的服务这方面的话，有更大的提升空间吗？

**温鹏程**：这个空间也很大。比如我们原来的销售半径一般是在200公里，现在我们最近跟京东合作，那我们的销售就实现了直接到户，这个就是利用电商系统。我们叫做掌握渠道，直配终端，应该说目前在推广过程当中，效果非常好。【录音】

**系列报道之三：**

**搜狗王小川：利用信息技术助推医联体改革缓解看病难看病贵**

【版头：股市广播全国两会北京直播室现场报道。】

**主持人**：每天在搜狗上面有关医疗信息的搜索高达数千万，占搜索总量超过8%，全国政协委员、搜狗公司王小川透露的信息，进一步印证了看病难这个现实。政府工作报告之中提出要实施健康中国战略，王小川就期待信息技术能够和实体经济结合起来，做更加有创造性的事情，让自己变得更加有意义。为此他在这次政协会议中有一个提案，是关于利用信息技术助推中国医联体改革，解决看病难、看病贵的问题。

【录音】

**记者**：王小川今年是第一次当选全国政协委员，他坦言前两年已经感受到政府希望将互联网、新媒体这一类的新阶层，积极纳入到国家的参政议政当中。

**王小川**：我今年是新的政协委员，第一次以这一个身份参加到国家的参政议政里去，其实我在前两年的时候已经感受到，国家是希望把这样的一种新的阶层给纳入进来，新媒体和互联网，从这个地方能够推上去的。那么应该在前年的时候，刚刚加入了九三学社，当时应该是韩启德主席做一些工作，把我尽快地拉进去，一开始咱们做了相关在生物技术、信息技术里的报告，去年很快就成为中央委员，今年很快可能还要承担更多的党内的角色。所以我第一个感受就是这个，现在中国已经很努力地把我们这些之前对政治不敏感，而且中间也没有什么参与的人给拉进来，我甚至说做互联网的时候，我们其实都闷着头自己做自己的事情，跟国家没有任何的结合，但其实后来放宽了，这个大背景也出来了，看到各位企业家和国家的这些政治家也好，怎么样在运转这个国家，当时像一个蚂蚁一样，你只是感受了一切的发生，回过来看发现自己是中间的一个受益者，也是这样的一个参与者。

**记者**：王小川是1978年出生，与改革开放同龄，更成为新一代的企业家，他提到目前互联网的从业人员大概是1600万，相对整个中国的人口不到2%，但是就是其中最有活力，最具成长性的一部分。

**王小川**：那么说几个时间点，1978年中国改革开放，正好我是1978年出生的，今年40岁，改革开放40年，自己也正好是40年，谈到1984年真正第一批企业家出来，我1984年刚上有幸参加到1999年，我是1999年开始接触到互联网，当时在清华大三大四暑假期间，硅谷的热潮过来了，也是没多想，就是兼职学生，就开始进入到互联网，从1999年到现在也仅仅是20年的时间，从这样的一个中国人的网站到搜狐、到搜狗，开始一直在去做。

到后来才到直达，其实得到了很多的保护，当时有投资进来，然后政府也没有在里面过多地介入，觉得我们从1999年往后，其实是进入了非常好的被保护的这样一个时代，而且到今天为止我觉得还是做了很多的事情，互联网今天看到这么大，我拿了一个官方的数据，今天互联网的从业人员大概是在1600万，相对于整个中国的人口也是百分之一点几，还不到2%。看到这中间最活力，最成长快的这一部分，这么多年到现在，我觉得这一代的这些互联网的从业人员才开始真正能够和中国大的经济脉络结在一块去，以前还是在一个很虚拟的环境里面。

**记者**：王小川对新经济有他独特的理解，他认为数字经济是未来巨大的发动机，人工智能只是数字经济之中的一个部分，他期待信息技术能够与实体经济结合起来，做更加有创造性的事情，让自己变得更加有意义。为此他在本次政协会议上有一个提案，是关于利用信息技术助推中国医联体改革，解决看病难、看病贵的问题。

**王小川**：回过头来我现在觉得大环境带来了几个大的机会和挑战，那我提两块，一个地方的话就是现在信息技术，或者叫数字经济，是未来一个巨大的发动机，人工智能我觉得是数字经济中的一部分。首先是信息化，让信息能够很好地传递，其次在信息里面让机器产生它的计算能力，所以我大的理念来说的话，这个世界我们是要做实体的经济，就是线下的这样一些企业，也需要这样的一个，跟信息技术结在一块，这是大的一个这种方向。

今天的这样一个人工智能，很重要的成分是把线下和线上给连接起来，就是因为今天的人工智能技术开始要对这种知识或者对于这种数据，他能够做学习的，今天的算法是要从历史发生过的大数据里面去提取这样一种智慧，那种智慧通常是发生在整个经济体系里面。

那么就包括我这次政协做了一个提案，也是讲利用信息技术能够构建数字的家庭医生，能够跟整个中国的医联体改革走在一块。为这件事情，政协很严肃，我们做了非常多的调研提案，也跟一些朋友交流，大家的共鸣非常大，因为中国现在其实存在一个“看病难、看病贵”这样的一个问题，那这个问题怎么办？我们现在看到政府很努力在解决，在最近的这么一个九年时间里面，大概投了9万亿的医疗在做这个工作，但今天有进展，但远远还不够。因为中国总的医疗资源是不充分的，而且也非常的不均衡，在这种情况里面我们看到体制内做了非常多工作，包括在最近两三年时间里面形成医联体，就是大医院和小医院，形成这种利益的连接，机制的协同，能使大家在分诊的时候，大医院和小医院相对就好一点。这种情况我们都认为是一种新兴技术，把之前医疗上的这样一个初步的分诊内容，可以交给会不会来做实现。

但是我们看到问题在哪，就是医院其实本身很难有能力去承担这样一种相对复杂的信息技术的研发，但是今天的话，互联网公司我认为是必须要参与到医疗里去，我给大家一个简单的数据，搜狗每天有几千万人次的检索，是在查询跟医疗相关的内容，大概占我们总搜索量的8%，接近9%，如果加上百度每天在上亿次的人是在互联网上来做咨询的，其实他就已经希望通过互联网去获得这样一种医疗的相关信息，如果我们在这里面能给他一些简单的信息，权威信息提供，做一些分诊，对他们是巨大的一个帮助。我们也做了很多的努力，我们发布了搜狗名医，确实不是以广告核心在做，首先是给你做权威的，包括我们跟卫计委的合作，跟国外的像梅奥医疗的合作，做了大量的工作，但这种工作跟这样的一个专业医疗体系，很明显有很深的连接。但确实对于用户有这样一个环节，所以我觉得互联网公司这样一种产品精神很好，技术能力很好，很愿意做信息化的，那么怎么能够跟医院体系能够连动起来去解决这样一个问题。

所以我觉得今天做人工智能，有很多数据或者这样一种服务，其实不是互联网公司所拥有的，就是这种技术公司怎么能跟这些真正拥有资源和服务对接，尤其是跟这种大量数据和服务在政府手里面的，我认为现在看到一点机会，那么在新的时代里面，整个现在中国的活力要打造起来，那么企业家这种精神不仅是停留在咱们的民营企业里面，包括像公有经济里面也会参与到这些更加有创造性的工作，使得这种企业家精神能够跟整个中国能共鸣起来，使得每一个人都变得更加有意义，这是我这个发自内心里面的一种感受，也激励我们去做更加创造的事情，让自己变得有意义。

【版头：股市广播全国两会北京直播室现场报道。】

【结束语】

**主持人**：全国两会期间，民营企业家代表委员积极献言献策，围绕国家大政方针，结合自己所在领域，分享对助推政策落实的思路。他们用实际行动，表达出力图承担更多社会责任，不辜负改革机遇与时代使命的热情。

随着全国两会闭幕，股市广播特别策划的全国两会民营企业家代表委员系列报道也暂告一段落。未来我们将持续跟进民企扶持政策的制定与落实，以及民营企业的发展状况，期待民营企业可以“在市场经济浪潮中尽显身手”，为发展中国经济贡献力量。

【版头：股市广播全国两会北京直播室现场报道。】

**可怕的“套路贷”：**

**借款3万一年竟然“滚”成800万！？**

**节目版头1：**大家好，我是广州市金融工作局局长邱亿通，增强风险意识、抵制高息诱惑！

**节目版头2：**本栏目由广州市金融工作局、广州市处置非法集资领导小组办公室、广东广播电视台股市广播联合制作。

**节目版头3：**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》！

**梁玉婷：**听众朋友们大家中午好，那么来到我们金融大讲堂第二期的节目，今天我们会给大家分享一些非常实用，也是跟大家密切相关的一些理财的知识，更好地去远离非法集资的骗局。那今天我们非常荣幸能够邀请到来自广州市政协委员、广州互联网金融协会会长方颂、方会长，来到我们的直播间，跟大家去介绍一下当前广州互联网金融的情况，以及重点会跟大家谈一谈：真的是很让人深恶痛绝的“套路贷”，怎么样去做预防？怎么样去识别？大家不要错过。那请方会长先跟大家打打招呼。

**方会长：**主持人好，听众朋友大家好。

**梁玉婷：**嗯，方会长好。自己身边的体会都很清晰，很多理财的产品、互联网保险、众筹啊等等都是纷纷地出来了。那我们知道一方面是有技术发展的这个背景，那么另外大家的理财需求也是日益地丰富，那所以在很多时候，一个事物发生的初生的阶段，都会很繁多，可能会有一些鱼龙混杂，非常需要火眼金睛去识破。那先请方会长聊聊，盘点这么多业态当中，哪一个从发生违法的案件来说，这个量方面是比较大的呢。

**方会长：**应该说肯定是网络借贷领域了。

**梁玉婷：**嗯嗯，网络借贷。

**方会长：**网络借贷领域的风险呢，是比较多。纠纷、甚至社会性的群体事件也比较多。

**梁玉婷：**那另外我们今天会重点谈谈的是“套路贷”，方会长来跟大家说一说这个“套路贷”一步步地套路是怎么样的，举个例子。

**方会长：**“套路贷”大概有这样几个步骤，第一步呢，就是一个正常的民间借贷，像广州经济这么发达，那么都有很多这种民间借贷的行为，这个呢一直以来都有，大家都习以为常。

**梁玉婷：**经商的社会嘛。

**方会长：**对对对。所以呢这些“套路贷”的团伙就会注册投资咨询公司、资产管理公司等等，甚至在网上也冒充这些小额贷款公司，因为你要盗别人的营业执照是很简单的嘛，那在线上也很难识别，那么通过一些这种广告、中介，那么去做自己的营销、推广，好像是一个公司一样地对外进行这种营业。

第二步呢，那么就是要进行这种借款了，往往通过一个是很高的利率，但是他们也很聪明，因为最终他是想通过法院判决来获得对自己有利的结果，所以他在明面上不会违反政府的相关规定，那利率呢就不会超过36%了。然后通过其他的手续费、管理费来收取另外的费用，这些费用在合同当中都看不到。好，这是第二步。

那第三步，就通过这种砍头息，那我借10万块钱，实际上我只借8万，那2万我就拿回来当利润了，但是你还必须按10万还哦，利息也必须按10万来计，那怎么办呢，那你把身份证给我，把银行卡给我，把这些网银全部给到我，我来操作，我划10万过去，那2万块钱我再划到第三人账户，再转回来，表面上我真的给了10万给你，但是那2万我划走了，那么你的银行卡只留下8万块钱，那实际可用只有8万，像这种就是通过制造这种假流水来实现的。

**梁玉婷：**他们怎么表达的？因为一般人会觉得为什么你就最终只是8万，不是合同上的10万？不法分子怎么去说服你呢，一般。

**方会长：**不法分子一般是这样讲的，他们会说：哎呀这个只是这么约定一下，如果你正常还的话，你只要按8万还就行了，那2万块钱是你不用还的，只是一个违约条款，这是一种解释，如果你不违约就不用还了。（主持人：那2万不用管了）对。

第二种解释呢：这个是保证金来的，你到时候还的话我们会退给你，以此来说服借款人。

梁玉婷：而且一般人可能已经很缺钱了，那就先信着，先走进了第一个圈套，那再往后呢。

**方会长：**再往后，好了，那到期了要还款，他们不会提醒你。那么一般正规的贷款机构，它会提前起码3天以上会提醒，短信什么的，你要到期还款，像这些机构从来不提醒。然后它就有意制造逾期，如果你自己想起来在一个月之后的今天要还款了，你跟他讲，他们会找一些理由说：哎呀，我现在不在广州，我在东南亚旅游，等我回来再处理。或者我们公司的财务今天请假、账户暂时用不了、章又不在等等，就很多似是而非各种各样的理由。

**梁玉婷：**就是设法不让你准时还钱。

**方会长：**对了对了。好了等你到第二天第三天再去的时候，他说，这个违约了，你要交违约金，保证金要没收。当事人就说“啊？没有啊，我前两天不是打过电话给你们吗，说要来还钱，你们说没空啊”“啊？，有这回事情吗？没有吧，大家都要按合同来办事吧，合同怎么签订的就要怎么执行。”那你就惨了，合同对自己肯定不利的，那当时你也不会想到打个电话会去录音，因此呢就上了他的当，这就是中了一个圈套，一个套路，那么保证金没收了，那么高额的罚息违约金什么都来了。那你可能借个8万块钱，变成要还16万、20万都有可能了，那肯定还不起了，没有这么多钱，怎么办呢？好，到了又下一步。

那么这些团伙就会跟你说，要不这样吧，我们也跟公司申请一下，就不要催你那么急了，给你2个月的宽限期，那么我们就重新签一个合同，就不要是违约的状态，违约的状态公司就要催我，那我只能够去催你了。那么我们签一个新的合同，那么两三个月之后再说，然后就借款人还不起，其实也根本不存在的大量的罚息这些违约金写进去了，变成一个新的20万的这个合同（8万块钱就变成了20万了），然后签一个新的合同，按照同样同样的手法制造假流水。

**梁玉婷：**这就很可怕了。

**方会长：**对。我真的把20万打到你的账上，然后我再把钱转走。从表面上所有的证据都对自己不利，合同自己签字画押了20万，流水呢也都划过去了，你的账户上真的收到过20万，就拿这些证据去法院打官司，你必输无疑。

好，那又进入到下一个“连环贷”了，连环合同，通过制造假流水、连环合同，一步步将借贷的金额放大，把借款人没有借来的钱也把它做进去，然后不断地放大，那这个金额就越来越高了。

那么这个时候这些团伙又会进入到最后一步，因为他们的目的是以侵占这个财产为目的的，他说要不这样吧：你又还不了了，那我天天催你你也觉得很烦，那我向公司申请一下再签合同，但是现在已经达到了80万、100万了，那你这个信用贷款这样的话，公司是不会批的，那你拿那个房子做一个网签吧，那么就作为一个抵押，你要换的话，到时候就全部把它撤销解除就行了。好了，那惨了，自己就签了一个网约网签的合同，所有的购房协议都是很清楚的，流水也都又重新做一遍，这个时候你再还不了，他就去法院起诉说，我们不是签了购房协议吗，你这个协议以80万、100万的价格卖给我，我的钱都给了你了，你为什么不过户啊，那网签协议都已经办了，你为什么不去房管局过户啊，你不去的话，我就去法院起诉。那到法院一看，所有的证据都是对自己不利的，购房合同真的有，钱别人真的打到你账户上，网签真的办理了，那法院就真的会判说你要把房屋过户，从表面证据他真的会理解为一个简单的房屋买卖的纠纷，那这时候你的房子都没有了，就为了从一开始的8万块钱，就满满的都是一个完整的套路。

**梁玉婷：**对，一个完满的套路，深恶痛绝。刚才方会长都非常生动，相信认真听的听众都能够识别到这个套路。我们现在听好像觉得，哎呀怎么这么笨，当时就不应该如何如何，这个事后诸葛亮是没有意义的。我们要看看方会长给我们支支招，就是这些套路一般想“套”什么，在什么样的场景中出现得比较多？

**方会长：**从表面上，你就看人呢其实是很难简单地看出来：他在珠江新城租一个很高大上的写字楼，穿的都是西装领带，衣冠楚楚，

**梁玉婷：**非常具有诱惑性。

**方会长：**对的，你表面上是看不出来的。那么我们正要借钱，应该要怎么样去防范自己中了“套路贷”。那么首先第一呢，还是不要随便去借，借的钱一定要还，那么要量入为出，而且要借呢，要向正规的金融机构借，像我们一般说的银行啊、消费金融公司这些持牌机构等等，这是第一步。那么第二步，真的就是相信他，这可能是你一个同学、一个朋友介绍的，说他比较好啊等等，那你也真的去相信了，而且他也很快，你就是明天就要钱了，实在可能要周转要做一笔生意，那么其他机构都不可能这么快，那么你真的要去借的时候，那怎么办？那么要注意呢几个方面，第一个就是只相信合同，千万不要相信别人口头上所答应所承诺的讲的跟合同不一致的，那你到时候法律上全都以合同为准的，所以他所讲的一切，在合同上面必须有这种表述，如果不一致，那就不行，所有的收费也是合同当中必须写清楚，那这些费用你愿意交，那么可以，但是不要在合同外去交各种各样的费用，所有的在合同上都是很清晰，而且要有收据。然后整个合同签完看完，自己一定要拿一份走，不能够说你合同都没有，那真的你连签了什么都不知道，这个不行，你打官司肯定非常被动，所以合同一定要带走。好，这个是在签订合同这些环节。

那么第二个呢涉及到高额违约金，或者是说没收保证金这种方式。那么在这种情况之下，保证金也要在合同之中约定，而且要取得相关的收据。如果一旦不小心逾期了，无论是对方故意造成，还是自己不小心逾期的，都要有一个平常的心态，千万不能够说很着急，就稀里糊涂地上了别人的套路。他所威胁说，我要没收保证金啊，我要罚息怎么怎么样啊，那么要签定这个新的合同，把它固化到新的合同本金里面去，像这些呢，就千万千万要小心。

**梁玉婷：**等于是及时止损，是吧。

**方会长：**对了对了，不行就起诉嘛，不行就打官司嘛。我亏也就8万块钱、10万块钱，也就到此为止，而且他说得过高，法院不会支持的。你没有新的证据，那么只是第一份原始合同，那么法院不会支持，而且你向主管部门去投诉、去寻求帮助，包括像我们行业协会，我们都会出面的，我们都会去协调。另外，那个人民银行它下面也有一个专门的金融消费权益保护联合会，就设在人民银行消费权益保护处，他们有专门一个处是保护金融消费方面的这些权益，完全可以调解，社会上的机构其实是很充分的，无论是法院还是监管部门还是行业的这些组织，其实这些已经是很丰富，在网上搜索一下其实都不难去找到的。

所以呢一旦有了纠纷，千万不要再去签一个城下之盟，那么如果说自己真的是当时头脑发热，就不断地连环签这个合同，那么从8万到20万到40万不断地滚上去，到最后别人要来拿自己的房子时，到了这个时候那怎么办？你打官司法院判决书出来，就是自己败诉了，这个时候怎么办呢？那么就要向公安部门报案了。你从头到尾想一下，我只拿到8万块钱，怎么到最后变成了100万，自己想想都觉得不可思议，但是它过程真的就发生了，这个时候法院判决都对自己也不利了，甚至要把房子去抵债，那么就要向公安部门报案了，这个时候只能公安部门去介入才能解决了。

**梁玉婷：**只能尽可能帮你做一些记录啊等等，翻出来做帮助。但是对于广大消费者来说，最重要就是越早去求救就越好，就是发现这种可能怀疑被套路的情况下，早点去做维权，而且呢是有充分的机构和单位帮助你的，那这个时“套路贷”非常重要的一个分析。所以“套路贷”无论是涉及到我们买车、买房、买各种东西，甚至租东西的时候，表面上各种形式会换着来，但是我们最重要是抓住这个实质，就是刚刚方会长给我们介绍到的这个“套路贷”一步一步地推进，那么这个才是一个预防的关键。那最后的时间，请方会长谈一谈接下来，在这个互联网金融协会方面，会有一些怎么样的规范，然后如果是受到了不法侵害的话，可以有什么一些补充的途径推荐给大家呢？

**方会长：**我们协会最近也在做大量的调研，收集各种各样的不规范甚至是违法的手法，那么怎么样能够净化这个行业，保护消费者的权益。所以最近呢我们也是马上要出一个文件，就是提醒这个行业，也是对会员单位的一个约束吧。我们总结了一下，这些从业机构有这“7不准”的一条的话，可能对它来说就是一个违规，甚至是一个刑事责任。那么对于消费者广大市民如果要临时借钱，也可以通过这“7不准”做一个对照验证。

第一个呢就是不准没有放债资质的机构从事放债行为，一定是要有牌照，要有资质的。

第二个，综合的年化利率最高最高，所有的费用加在一起不能超过36%，而且不能在合同之外另行再去收取其他各种名目的费用

第三不准呢，是不准签订阴阳合同、空白合同、虚假合同，合同原件必须给到借款人一份。

第四不准，是不得通过制造银行走账的流水，造成向借款人交付全部借款金额这种假象，也不得将不合理的高息罚息通过制造银行流水，以及签订连环合同的方式把它变造成新的贷款合同和新的贷款本金。

第五不准，是不得以不回短信、不接电话、财务没空、自己出差等各种理由方式，造成借款人的逾期，那么不得通过显失公平高额违约金、罚息进行获利，甚至将这种罚息违约金作为主要的获利手段。

第六不准，是不得通过车辆的抵质押、房屋网签等手段，非法地变卖、处置借款人的车辆、房屋等，那么借此来侵占借款人的财务。

第七不准是不得采取辱骂、恐吓、毁坏名誉、限制人身自由等手段暴力地催收、或者软暴力地催收。那么这每一条呢都是要很严格地去执行的。

**梁玉婷：**恩，对应着的话都有很详细的规范。

**方会长：**对，其实反过来讲呢，对于借款人、市民来讲，那么反过来看、对照就可以了。

**梁玉婷：**是，今天确实是干货满满啊。我们非常感谢有广州互联网金融协会会长方颂，方会长来给我们带来的详细的分析，那期待在往后节目当中，更多行业发展的情况也去给大家做一个刷新，然后帮助我们各方一起吧，把互联网金融这个行业的发展能够一起越走越远，也能够越来越健康，感谢方会长。

**方会长：**好的，谢谢大家。

**节目版尾1：**本栏目由广州市金融工作局、广州市处置非法集资领导小组办公室、广东广播电视台股市广播联合制作。

**节目版尾2：**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》！

**港交所计划“同股不同权”纳入港股通标的**

**两地股市积极变革拥抱新经济**

版头：粤港财金纵横，朱子昭、王洪斌主持。

朱子昭：粤港财金纵横节目时间到了，直播室有来自广东财经广播的王洪斌，再加上香港新城财经台的朱子昭，洪斌，你好。

王洪斌：朱子昭，早上好。

朱子昭：虽然2018年已经开始倒数，所余的交易日不是很多，香港这边还有圣诞、新年假期，基本上剩下6个交易日左右，但整个震势都很受到外围因素影响，看到恒指在上个星期有一波反弹，但接完受到这个星期美股连番下滑，变得在道琼斯工业指数、标准普500，加上纳斯达指数都创了年内低位之后，再加上进行一个技术性的熊市，急速地下滑，令到亚洲区市场都受到震荡，这个星期，基本上恒指一周累跌350点，每个月的数就更多了，但去到昨天，在内地政策因素，在一些网络游戏，我们简单来说松绑的言论出来，令到香港这边的股王腾讯发挥了单天保至尊的角色，一直撑着市，跌不下去，甚至在昨天看到一段时间折腰回来，减低了震荡，一个星期跌300多天，整体来说交投很薄弱，恒生指数日均成交都是只有七百亿，甚至个别交易日只有五六百亿的成交，整个恒指的走势这个星期都是先破10天，再破20天，然后连续三天都是在50天的平均线，25500点下，看到整个星期都是25500到26100点波动，至于国指的表现都是收在一万点左右，这个星期的重点当然就是美联储，美联储今年也是履行了一八年第四度加息，叫做加足息，一年加四次，之后美国的经济前期的言论，令人担忧，因为接下来的加息的步伐由三次转为两次，而且经济增长预计会放缓，加上在经济前期不明朗之下，美股似乎下滑，在香港不同的层面，包括科技板块，之前还有一些医药股，还有教育类股份，传统的蓝筹股，都通通暴跌，只有比较硬朗一点就是房产股，看到个别的房产股，比如中国海外、华润置地这些，在这个星期周期下跌之下还支撑得住，没有显著的跌幅。洪斌，我看到A股的市都挺软的，昨天看到一度2500点的上证失守，后市是否乐观？

王洪斌：后市方面都不知道是否乐观，因为毕竟这个星期，大家都预期期指放开了，都有单量增加，要看一看会不会趁机夹一夹，收敛全周的波幅，或是将预算做好一点。不过这种预期似乎逐渐在每一天的市场成交缩量和个股的下跌有打破走低的迹象，最终留意到上证指数2516点报收，全周方面都是连跌4个交易日，总体跌幅去掉接近3%，2.99%，成交量方面都收窄了，上个星期总体成交，在之前一个星期差不多7000亿降到5200多亿，好像成交方面反映出节假日的心态非常明显，尤其下周之后，我们要等到2019年才会有交易，所以下个星期，是2018年最后一个星期，在圣诞节假期25日也是我们结算周期来说，整个市场比较谨慎。另一方面，正如你所说，弱势股跌得比较厉害，这个星期整体弱势股当中比较大市值的品种，我们可以留意到除了大家比较关注的恒瑞，这个星期总体的表现都跌幅超过一成，另外一方面是来自汤臣倍健，他也属于消费类当中的白马股，都夹着有两个跌停板，所以整个星期对于白马股的下压进一步体现资金出逃的情绪，再加上这个星期还有非常重要的，向下压的力量来自金融股，金融股当中这个星期表现最差的就是招商银行，跌幅达一成以上，其它的一些，例如中石油、中石化，例如一些消费当中的茅台也好，或者五粮液也好，总之所有的蓝筹股表现一般。地产方面，其实这个星期也表现一般，虽然看周初万科都有一定的表现，但本周靠后万科也出现走低的迹象，然后伴随着整个星期，总体一二线蓝筹走低的迹象非常明显，也反映出大家开始避险的心态，最主要集中在这个方面。所以整个星期方面，还需要进一步确认或是过了交割的周期，或者结算的周期，要等到2019年才有新的方向，也说不定。

朱子昭：没错，市都跌了这么多，究竟1月所出现的1月效应，购买力会不会再出现，出现有多大？之后，我们有专家再分析一下看法，等会再聊了。

版头：粤港两地齐心启动，粤港财金纵横。

粤港财金纵横，朱子昭、王洪斌主持。

朱子昭：休息回来之后，继续粤港财金纵横节目时间，这个星期，我们的嘉宾是有Mark涂国彬，来自永丰金融资产管理的董事总经理。阿Mark，你好。

Mark：你好。

朱子昭：Mark，12月份差不多去到尾声，下个星期放假回来，所余的交易日没有多少。看刚刚那个星期，美股的震荡大幅下滑，再加上大事件连续之后，市场未稳，你怎么看外围市况。

Mark：外围实况，你刚才提到未稳两个字，我觉得很重要，事实上刚刚由今年年头开始，严格来说，今年年尾，我一直的预测都是美联储在今年全年会加四次息，每季一次，最终做了出来。当时的想法是从期望管理的角度，为什么？因为过去十年，全球金融市场最关键的因素，就是金融海啸，央行怎么样救灾，危机处理之后怎么样可以善后，怎么样可以安全地不太影响市场，不太刺激市场，将资金慢慢退出来。这个过程，需时颇长，也不愿意做，所以期望管理和心理准备要做得特别好。在过去几年慢慢退市缩表，然后加息的速度加快，但到今年的10月份、11月份，开始有一点转折，原则上一直将过程从非常时期的非常手段转回做正常时期的正常手段，大家都可以预期，资产价格的波动性应该增加，因为原本过去那几年，我们看到美股升不是问题，创新高不是问题，但是波动率在过去很长时间，五六十年以来特别低的水平，所以很明显是因为行兜底，大家担心有什么事，央行会出来。但现在是反过来，央行要告诉你，我要慢慢将钱退出来，真的要去做整个缩表的过程。我们看到10月份、11月份有趣的地方，是在中性利率的解读，大家原本说有一段距离，现在就是略略低于中性利率，就令大家开始不明朗因素增加，无论究竟令鲍威尔决定这一点，还是这样看的原因是什么，我相信踏入2019年有关的看法，市场这个分期会令到大家在投资组合的重整，或者是调配上面会多了动作，波动率会增加，而不是减少，这是第一点。

第二点，毕竟我们恢复正常的状态，资产价格是有波动，是正常，我们很大程度在危机的时候，每个人都要钱，不要货，结果整个市场是系统性的，每个都是同一个步调，慢慢央行要引导去到正常，有一些资产升，有一些资产跌，令整体环境可以用一个分散风险的组合，我相信未来一段时间，都会是这样。不过来自于美国那方面的不明朗因素，都会是继续困扰。最近看到央行担心投资方面，企业投资的放缓情况，已经影响到未来的经济增长动力，反过来下调了经济预测，以至于可能对于加息的次数的预测，我想未来一段时间，这些会是不稳定的因素。

朱子昭：想问一下Mark的看法，今年市场上同股不同权的股份都诞生了，小米、美团，乃至于后期的股份可以加入沪港通的名单里面，对于这些影响，在来年的看法又是怎么样，会不会越来越多公司这样，他们所带来的影响有多大？

Mark：我相信同股不同权的问题，有历史的背景，也有很多人是斟酌企业管治，但我觉得投资者层面是务实的，是明智的，我知道你是同股不同权，最关键是究竟你的公司是否能赚得到钱，你公司的股价会不会上升，这反而是重点，大家都明白，你买回来已经知道怎么一回事，但我觉得最关键的地方，通常同股不同权的股份或者企业，通常都是属于新经济类别，如果在今年年初开始新经济的板块，有资金流出的现象，现在越来越明显，或者股值下调，我想接下来要上市，步伐会减慢一点，或者定价未必像之前那么进取，这要因应市场的气氛接纳能力。

朱子昭：很感谢阿Mark的分析，也希望明年的股市有惊无险地度过，谢谢阿Mark，下次再聊。

版头：粤港两地齐心启动，粤港财金纵横。

粤港财金纵横，朱子昭、王洪斌主持。

王洪斌：继续回到粤港财金纵横，这个星期由于A股市场还有港股方面很明显感觉到进入节假日的模式，成交清淡，以及个股延续性并不算太强，A股方面跌了一个星期，带动更加多的视野，可能大家关心制度上的变化，以及未来一些新的改革进程，快的就是圣诞之后大家预期沪伦通，而比较近的，过去就是刚刚大家比较关心的都是来自于港股当中的同股不同权的标的，可以纳入沪、深港通的交易，在这个背后，其实A股的投资者也对这个问题非常关心，今天的节目也会请出嘉宾就同股不同权，未来互联互通的话题进行一定的探讨。

王洪斌：大家好，我是来自广东广播电视台股市广播主持人王洪斌，在我旁边有资深研究专家付城诚：，付总。

付城诚：大家好。

王洪斌：上周港交所总裁李小加先生谈到和交易所谈到对同股不同权的一些标的纳入沪深港通的做法，最快是明年中与大家见面，这个消息揭示怎么样的政策意图？付总，你的观察怎么样？

付城诚：首先我觉得这个政策其实对于不管是国内的市场也好，还是香港的市场也好，还是等待上市的对同股不同权企业也好，都是一个利好。因为之前上交所宣布要做科创板的时候，我相信市场是有一定的分歧，因为本身大家可以选择去香港上市，但是你做了科创板之后，你多了一个选择，而且是在香港和内地之间做一个选择，是属于可能自己人与自己人的竞争，从这个政策出来，我们可以看到内地和香港在这方面是达成一个和解，包括像美团、小米这样的公司，在明年年中之后是有可能被纳入港股通，这个肯定是有利于大家投入比较热门的股票，所以我觉得从资金面来讲，肯定是利好美团和小米的这样的公司，只不过短期因为明年上半年或是年中的时候才宣布，资金不至于提前半年就埋伏进去，这个就偏早，所以短期虽然看不到什么太亮眼的表现，都从整个政策的趋势来说，我觉得都是利好这些对同股不同权的公司。

王洪斌：那么也是对于科创板推出，两个市场的竞争疑虑也有一定的扫清，但是另外一方面从股价来说，目前确实看到美团点评的表现，也是在相对上市以来的低位，这个消息最起码大家预期说半年没到，会不会在这个半年期间，相对股价会受到一定稳定的支撑，你对这个消息，对美团带来的影响又是怎么样去观察？

付城诚：首先短期来说，我觉得决定这一家公司股价表现，我觉得可能还是偏基本面方面，因为资金方面毕竟短期，你确实比较难以去判断会不会有一些资金提前的布局，可能会有，但其实很难去量化这个东西。而短期来说，而确实从美团发的三季报来看，整个外卖业务增速从上半年的100%掉到50%左右，其实它是有一定的下滑，包括后面与饿了么的竞争，包括它在其它业务方面，包括像酒店、到店类似于这些业务方面，和阿里竞争会越来越明显，所以短期来说，大家对于它是有一定的疑虑，其实我觉得主要是集中在基本面这方面压制了它的股价上涨。

王洪斌：消息利好，可能离得太远，短期还是看看基本面。谈到对同股不同权，还有一个就是小米集团，虽然公司的资金流不错，但是看到股价反映市场担忧的情绪，目前小米对同股不同权的表现，能不能也同样受到刺激，还是正如你刚才提到的回归它的基本面，对于小米集团，你的观察怎么样？

付城诚：和美团短期来说是一样的，还是集中在基本面，其实我们看了整个小米发了三季报之后，反而是有上涨的，它和美团不一样，原因就在于小米的三季报比大家预期好一些，一方面是在于小米的手机其实在印度、欧洲、非洲这样一些市场是卖得不错的，这在全球智能手机下滑的大背景下，它取得逆市的增长，这是一方面。另一方面，它最频频在北京，比如召开物联网的大会，宣传它的智能硬件、智能家居这样的事情，其实也是想提升它的估值，所以其实公司不管是在业绩方面，还是和市场的交流方面，其实是想去传达一些利好，包括已经做一些动作。所以市场，股价从低位反弹一些，但这些目前还是处在观察的阶段，因为整个像刚刚提到的智能手机、智能硬件业务目前还不是看得特别清楚，所以我觉得小米这个位置还是可以继续观察。

王洪斌：好的，那真正难的问题交给付总，确实看到对同股不同权，提到可以通过沪深港通进行互联互通，但是目前刚才提到的美团点评，还有小米集团股价表现确实不那么好，会不会打消一些企业通过港股这边对同股不同权去上市的这种心态，你是怎么看待这个问题？

付城诚：首先我觉得需要怎么去看待去香港上市和内地上市不同的问题，其实在香港上市，其实很多公司之所以愿意去，很大的优势是可以和国际资本进行非常充分的对接。因为像我们越来越多的企业是需要国际化的，像小米这样的企业，手机销量已经有非常大的比例是在海外。这样的企业如果只是在国内上市，而国外的投资者很难接触到你，你和他进行沟通不充分，其实外资也是非常难以理解你的，所以我觉得在香港上市不完全是上市方便，或者是比较便捷的特点，其实更大的特点是在于你和一些真正大的国际资本的对接，我觉得这是和国内科创板比较大的区别。而国内的科创板，我个人觉得更偏向于更初创的企业，可能还处在目光集中在国内市场的小企业，可能对于他们来说是更加适合，所以我觉得对于不同的企业来说，选择可能不一样，像滴滴这样的企业可能会选择去海外上市，因为他要对标优步，如果你去国内上市，很难国际资本对比这两个，对于一些比较小的，估值十亿美金的公司，上科创板可能反而优势会大一些，可能在国内的溢价高一点。

王洪斌：那么还有来自沪深港通，我们都知道交易所的互联互通会不会对于交易所上市公司股价带来影响，我们很明显要谈港交所，港交所受到消息影响，虽然刚才提到比较长远一点的利好消息，短期内，会不会对港交所有一定的提振作用，你又怎么样观察？付总。

付城诚：我觉得目前来看是一个潜在的利好，因为确实像美团和小米这样市值非常大的公司，能带来的交易量非常大，因为这一点，我们从很多公司是看得见的，是一个呈正向比例的关系，就是市值越大，交易量会越大，所以我觉得明年像美团点评或是小米这样的公司，或是更多同股不同权的公司纳入到港沪通的范围里，是会刺激整个香港的交易量，但是目前来说，只是一个潜在的利好，短期来说既不会反映在目前市场的交易量上面，也不会反映在港交所的业绩上。

王洪斌：看来资金还是比较理性，目前只要利好还没有比较接近，或是完全兑现之前还是比较冷静去对待整体个股的情况，还是以基本面为主。

好的，谢谢今天的嘉宾，来自资深的市场人士付诚诚，谢谢付总。

版头：粤港两地齐心启动，粤港财金纵横。

**国内首批养老目标基金发行，快来认识**

**个人养老新工具**

【版头：100万？300万？1000万？到底多少钱才够养老？面对巨额的养老金预算，人们普遍感到压力山大。其实不用过度焦虑，只要投资有道，养老金积累自然能聚沙成塔。8月28日，国内首只养老目标基金正式开始发售，备受关注的养老目标基金终于扬帆起航。请留意专题节目：养老目标基金开启个人养老新时代。你所关注最有价值的养老信息都在这里！】

**主持人：**随着中国人口老龄化加速，养老问题日趋紧迫。除了政府社保提供的基本保障，个人自主的养老金积累应该积极作为。8月28日，国内首只养老目标基金正式开始发售。备受关注的养老目标基金终于起航，有望开启个人养老新时代。

到底养老目标基金是何方神圣？为何被寄予厚望？它是否值得托付呢？今天的节目我们邀请国内首批获批的养老目标基金的管理人和第三方财经专家，为大众详细“科普”养老目标基金，以及对应的养老投资策略。其中有些嘉宾拥有多年在大型保险机构管理投资的经验，目前所属基金公司拥有十几年社保基金、企业年金的管理经验，对各类养老金的特性和功能有深入理解，可以为投资者提供客观公允的专业见解。

在专家教路之前，我先“剧透”两个关键词：一是“长期投资”，二是“收益率”。具体点解？下面请“孙小美”和“阿土哥”携手各位专家为大家科普养老目标基金及其投资策略。

【版头：投资路路通】

**孙小美：**阿土哥，国内首只养老目标基金正式开始发行啦，听说很受关注喔。到底什么是养老目标基金呢？它与普通的公募基金有什么差别呢？

**阿土哥：**小美，按照中国证监会《养老目标证券投资基金指引(试行)》，养老目标基金是指以追求养老资产的长期稳健增值为目的，鼓励投资人长期持有，采用成熟的资产配置策略，合理控制投资组合波动风险的公开募集证券投资基金。

**孙小美：**嗯，专业的表述比较拗口，通俗一些表达，养老目标基金就是旨在满足大家养老需求的基金。

**阿土哥：**小美，你的理解很到位。为了防控风险，养老目标基金与其他普通基金不同，采用的是FOF的形式进行运作。FOF，就是基金中的基金。它不直接投资股票或债券，其投资范围仅限于普通的公募基金。至于点解要用FOF的形式运作，我请华夏基金首席策略分析师轩伟为你作专业的解释：

【录音】轩伟：按照今年监管机构发布的《养老目标证券投资基金指引(试行)》当中的规定，养老目标基金要采取这种FOF的形式，或者证监会认可的其他形式来运作。目前已经获批的养老目标基金都采取了这样的一个FOF的形式。这种形式我认为主要有两个方面的考虑。第一，从目前美国市场的实践情况来看，大多数的养老目标基金都是以FOF的形式来运作，而且在投资方面取得了比较好的成功的效果。第二，从FOF产品本身的优势上来看，因为FOF基金它本身不直接投资于股票和债券，而是通过进行基金的一个配置实现投资的目标，所以它本身实现了风险双重分散的效果。我们知道养老金的投资整个周期是比较长的，基金产品必须要有能力去控制组合的波动，那么在这一方面其实FOF基金还是具有非常显著的优势，较好地实现长期的养老投资的收益。【录音】

【版头：投资路路通】

**孙小美**：现在经常听说银行理财产品不保本、P2P频频跑路、币圈不断爆雷，我很担心投资的安全性。养老目标基金是新的投资品种，究竟它可靠吗？会不会跑路？

**阿土哥**：小美，养老目标基金属于公募基金，受到最严格的监管，信息公开透明，不存在跑路的危险。此外，中国证监会对养老目标基金的管理公司、基金经理有相当高的专业资格要求。我们一起听一下知名财经评论人皮海洲话你知：

【录音】皮海洲：首先，养老目标基金的安全性是有保障的。因为获得养老目标基金批文的这些基金公司都是A股市场上的正规的有实力的公募基金公司，具有较强的投资、研究能力，投资、研究团队不少于20人，其中符合养老目标基金基金经理条件的不少于3人。可以说，这些基金公司绝对不存在跑路问题。

其次，管理养老目标基金的基金经理也是有一定投资经验的从业者。如具备5年以上金融行业从事证券投资、证券研究分析、证券投资基金研究评价或分析经验，其中至少2年为证券投资经验；或者具备5年以上养老金或保险资金资产配置经验。而且历史投资业绩稳定、良好，无重大管理失当行为；同时要求最近3年没有违法违规记录。因此，这样的基金经理也是值得信赖的。

当然，更重要的还是养老目标基金产品的设计。作为FOF基金，明确规定投资于股票、股票型基金、混合型基金和商品基金等品种的比例合计原则上不超过 30%、60%、80%。这实际上是较好地对投资风险进行了控制。

因此，养老目标基金是值得信赖的。如果投资者的长期收益预期是在6%到10%这个相对合理的区间，那么养老目标基金就是你合适的选择。当然，投资者还可以分散买进几只养老目标基金，进一步分散投资风险，争取一个相对平均的投资收益。【录音】

**孙小美**：哦，原来管理养老目标基金有这么多要求。公募基金发展到现在足足20年，从未听说过跑路，看来很值得信赖喔！

【版头：投资路路通】

**孙小美**：阿土哥，虽然养老目标基金不会跑路，但它会不会亏钱呢？养老金要跑赢通胀才不至于缩水，养老目标基金究竟可不可以帮我们有效积累养老金呢？

**阿土哥**：小美，与其他金融投资品一样，养老目标基金也存在亏损的可能性。但由于产品设计已经一定程度上对投资风险进行了控制，那么再通过长期投资，投资期限越长，实现盈利的概率就越高。广发稳健养老目标FOF拟任基金经理陆靖昶说，超过10年期的投资，99%概率可以达到保本的目的。

【录音】**陆靖昶**：当你的投资期限跟保险是一个级别的时候，比如说大家都是持有到退休的时候才取出来，那么从基金的角度，理论上也是完全保本的，不可能存在亏损。从大类资产长期回报率来看，无论是股票、债券，哪怕是现金，其实在10年的维度以上，全部的资产几乎都是正收益。原因也是因为经济的增长、流动性不断的增加、通胀的存在，这些都会导致资产相应地增长。这个保本是指在你的时间足够长之后才能实现的，但是如果你从每一天每一周每一个月或者单一年度来看，那基金还是会有净值的波动。所以从保本的角度，养老目标产品从3到10年的维度来看，保本的概率高达99%。【录音】

**阿土哥**：其实国内的公募基金公司从2002年开始受托管理全国社保基金，积累了相当丰富的经验。目前，全国社保基金的境内委托投资管理人共有18家，其中16家就是公募基金；企业年金委托管理的机构中超过一半是公募基金。这就足以证明公募基金的保本与赚钱能力得到养老金机构的高度认可与青睐。华夏基金是首批获得全国社保基金、企业年金受托管理资格的基金公司，其首席策略分析师轩伟提起公募基金的管理业绩可谓如数家珍：

【录音】**轩伟：**公募基金很早就是养老金的管理者，比如说从2002年开始公募基金就已经为全国社保管理社保组合，然后社保组合过去这么多年的投资年化收益率也做到了8%，实现了很好的一个资产的保值和增值。再比如说公募基金它也是企业年金的管理者，投资收益率、市场平均来看做到了大概7%。因此从过去这十几年对养老金管理的实践上来看，公募基金它不仅是养老金管理的重要参与者，同时它也通过长期的投资实现了一个非常好的投资收益率。除了专业性之外，包括在产品的透明度，在资产运作的安全性等方面，其实和其他的养老产品相比，（公募基金）也是有不可比拟的一些突出优势。所以我们认为，公募基金也会成为国内（养老）第三支柱发展过程当中重要的一个参与者，也会贡献自己的力量。【录音】

**孙小美**：哇，原来公募基金公司管理全国社保都这么犀利，那么将管理社保的投资模式复制到养老目标基金，应该保本增值都很值得期待咯。

【版头：投资路路通】

**孙小美**：养老目标基金靠什么保值增值呢？它是怎样运作的？

**阿土哥**：为了防控风险，养老目标基金采用FOF的形式，即基金中的基金的形式运作。

首批14只养老目标基金主要分为两类，包括目标日期基金和目标风险基金。这两类基金的风险收益特征各有特色。泰达宏利组合基金部总监兼信用研究部总监王建钦在海外市场有11年养老金管理经验，见多识广，下面请他来介绍一下目标日期基金、目标风险基金是怎样运作的：

【录音】**王建钦：**目标日期基本上大家可以想象成我们就是以退休者的退休日期为目标，那我们再根据您退休之前的这个生命阶段风险承受能力来进行投资配置。随着年龄的成长，那您的这个风险承受的能力逐渐会下降，所以到您退休之前我们会逐步降低所谓的权益类资产，像是股票、股票基金等等的这些风险比较高的权益类资产，来降低它的配置，增加风险相对低的，类似像债券或者是流动性比较好的货币市场的工具的配置。当然，高风险带来高收益，低风险带来相对比较低的收益。那么在您的投资前半段，我们给予比较高的风险以及比较高的收益，后半段我们给予相对稳定的风险和收益。这个是目标日期（基金）的这样一个风险和收益的特征。

那么目标风险这个基金就是根据您特定的风险偏好来设定权益类资产以及非权益类资产的配置比例。换句话说，许多人在退休之前，他可能倾向去买风险偏好相对比较高的基金，像是比较偏股票类；或者是说某些人他希望能够有稳定的收入，他选择非权益类基金，就是类似债券类的基金。所以目标风险基金我们基本上就是预先设定好的风险程度，或者是配置的固定比例。我们可以看到目标风险有些基金是50：50，有些基金是40：60，那么高风险的投资人他选择可能所谓的60：40，低风险的投资人可以选择所谓的20：80。【录音】

**孙小美**：哦，原来目标日期基金会随着时间推移，股票投资比例越来越少，风险收益越来越低。目标风险基金就不会改变股票投资比例范围，风险收益基本恒定。对自己的风险承受能力和收益预期有明确认知的人可以选择目标风险基金，而懒人投资就选目标日期基金。

【版头：投资路路通】

**孙小美**：阿土哥，我很多朋友的个人养老金是通过商业养老保险或者银行存款来积累。现在新出了养老目标基金，是不是比买保险、存银行好呢？

**阿土哥**：小美，商业养老保险或者银行存款能保本，也有相对稳定的收益，但如果收益率低于经济增长率，投资者的购买力实际上是下降的。要提升养老生活品质，核心在于收益率水平。只有达到一定的投资收益率水平，才有可能避免未来个人养老资金短缺的问题。养老目标基金更加强调财富增值，可以为退休养老提供更强保障。

广发稳健养老目标一年持有期混合型FOF拟任基金经理陆靖昶在大型保险机构有6年FOF的投资管理经验，对保险、公募基金都有深入了解。他建议，商业养老保险可以作为基础配置，而提升养老生活品质的主要任务由养老目标基金来承担。

【录音】**陆靖昶：**其实最大的一个差别就是产品属性是不一样的，一个是保险，一个是公募基金。大家都买过保险，所以就知道保险其实是一个没有净值显示。或者说你在开始分批地进行缴费，或者是一次性缴费都可以，但是它是到最终，到你退休的时候，或者到你触发保险的一些条款的时候，才会进行现金流的支付。但是公募基金这是一个流动性比较好的产品，目前的养老目标产品其实还略带了一定的锁定期，比如锁定3年和5年的，但是没有产品是像保险一样，一直锁定到你退休才能取的。所以从流动性上来说，保险肯定是要比公募基金的流动性要差很多，这是第一个。

第二个差别是两个产品的重点不一样。保险产品是注重在保障、保值，包括它附带了一部分的人寿险在里面。但是公募型的养老目标产品其实是没有保障功能的，它更侧重于增值。所以说两者回报率的差异其实也会比较明显。

第三个就是这两个产品，它们公开演示的，或者说它们可以选择的方式方法，相对来说保险会比较单一一点。其实传统险，包括万能险也好，分红险也好，其实它的类型就是那些。但是基金是没有所谓侧重于某一个类型，因为它本身是针对不同人群、不同风险偏好设计的产品，客户可以自由选择，量身定制。就是说这还是从选择角度也有很大的差别。

我们是建议保险还是以保障功能为主，所以大家主要有一个基础配置是可以在保险上，把自己保障的风险先解决了，然后再配置基金，基金其实是从增值的角度来考虑。 【录音】

**孙小美**：我明白啦。保障退休的基本生活水平，有社保和商业养老保险就可以了。如果要让退休生活过得更舒适一些，那么就要投资养老目标基金啦。

【版头：投资路路通】

**孙小美**：首批养老目标基金的名称里有“养老目标日期2040三年持有期”、“养老目标一年持有期”等字眼，以前的基金从来没有出现过的喔。这些字眼代表什么含义呢？

**阿土哥**：根据监管要求，养老目标基金应当在基金名称中包含“养老目标”字样。其他公募基金不能使用“养老”字样。这为投资者迅速辨别养老基金提供了方便。

至于“2040”“三年持有期”等字样，其实就表明这个基金属于养老目标日期基金还是养老目标风险基金，以及它对应的锁定期要求和资产配置比例、风险等级特征等等。具体情况请泰达宏利组合基金部总监兼信用研究部总监王建钦给出专业权威的解释。

【录音】**王建钦：**如果您在基金产品上面看到所谓的2035或2040等等这些日期，那换句话说这一个基金它就是一个目标日期的养老金的产品。比如说目标日期2045基金，那它就是主要为了即将在2043到2047退休的这群人所设置的。那一般来说公募基金它在养老产品方面可能会隔五年设置一个基金，所以我们通常会看到2045、2050、2055。

那所谓的三年持有期或者是一年持有期，大家可以想象，如果在一年后或者三年后，您觉得您所购买的这个基金产品，可能它在投资上的绩效或者是它的方向不是符合您的要求，那您就可以在一年或者是三年去做转换，也就是说它等于是在一年三年可以开放您赎回。所以这个是2040的意义，这是一个一年或三年持有期的原因。【录音】

【版头：投资路路通】

**孙小美**：持有期就是申购基金之后要持有一段时间不能赎回。目前的养老目标基金持有期分1年、3年、5年，究竟怎样选择好呢？

**阿土哥**：持有期不仅仅意味着你申购基金后的锁定期限，而且还对应着基金持有权益类资产的比例上限，也对应着基金的投资风险等级。华夏基金首席策略分析师轩伟有详细解释：

【录音】**轩伟：**所谓的这个三年或者大家看到的有的是一年、五年，它指的是一个持有期控制策略。所谓持有期控制策略就是对投资人的每一笔认购或者是申购，会锁定相应的年份。比如说三年持有期控制就会锁定三年，那么三年之后的任何一天你都是可以去赎回的；然后在整个产品的运作周期当中，任何一天你都去可以自由地申购，当然每一笔申购都会锁定三年。这是它比较特殊的一个设计，那么也是目前监管政策当中要求会有这样的一个设计的考虑。

那么这个持有期的考虑，主要还是因为养老金的投资，它本身是一个中长期投资的品种，那么对持有期进行一定的控制，也有利于引导投资者长期投资习惯的形成，然后也会减少资金申购和赎回流动对投资经理投资的扰动，有利于提升产品业绩的稳定性和长期业绩表现。

另外再提醒一点，锁定期时间的长短其实和目前这些产品权益类资产的上限是挂钩的，比如持有期锁定是一年的，它的权益类上限是30%，那么持有期锁定是三年的，权益类资产上限是60%，持有期是五年的话，权益类上限是80%，会成正相比的关系。所以说养老目标基金的持有期和权益类资产的仓位是相对应的，我们看到这个持有期控制的年份，就能知道这些基金的最大风险收益的属性，那么投资者可以结合自身的承受能力来考虑选择哪一种类型的养老目标基金。【录音】

**阿土哥**：专业人士特别提醒，养老金资产是一种特殊的长期资产，重在坚持，长期投资，才能显现效果。

【录音】**轩伟：**需要补充的就是我想强调养老金的投资是一个非常长期的投资，它需要投资者有非常坚定的投资习惯去持续投资。除了初始的买进之后，我们建议投资者每月都能够以定投的形式坚持投资，这样才能在退休的时候实现一个非常好的资产积累。这个也是非常重要的，就不能半途而废。【录音】

【版头：投资路路通】

**孙小美**：阿土哥，我想退休之后的生活质量不下降，那么现在我要投入多少资金买养老目标基金才能满足养老需要呢？

**阿土哥**：根据海外经验，退休时各种养老金的合计领取金额与退休前工资收入之间的比率，也就是养老金替代率，达到70%会是非常理想的水平。广发稳健养老目标一年持有期混合型FOF拟任基金经理陆靖昶建议，为保证退休后能有足够的经济来源，个人退休账户上每年投入的资金应占个人年收入的9%至12%，更理想的状况是12%至15%。

【录音】**陆靖昶：**如果大家要实现70%的养老金替代率，仅靠自己现在所缴的基本养老金是不够的，需要通过第三支柱来进行补充。那么从这个角度来说，促发了商业养老保险以及养老目标公募型产品的发展。那么为了保证能够实现这个替代率，需要怎么样的投入呢？从海外的经验来看，需要每年投入在养老上的钱，大概占自己每年年收入的水平在10%附近，理想状况最好能够占到12%到15%之间。从大部分人的角度来说，大家都知道其实每个人的收入水平，不仅随着通胀的上升，也会随着个人的职业发展会有不断的上涨。我们合理估计国内的工资增速水平，每年有4%到5%的水平。那么您的收入在上升，您再投入到养老金的金额上理应上升，就是我刚才说的这个是个比例关系。如果你是买一份商业的养老保险的话，这个金额其实无法进行再调整，那么当你的年龄上升到40岁甚至50岁的时候，您再去买养老保险，它有很多的要求；但是你去买养老目标型的FOF产品，它没有这些要求。可以随着自己的收入的上升，追加自己投入的金额，尽可能地去实现将来养老金的替代率的水平，这才是一个更加能够方便管理自己流动性的一个方式。所以说从将来的占比而言，应该是养老目标型的产品占大头，商业的保险性的产品应该是占一个基础份额，起到一个保障的作用。【录音】

**孙小美**：嗯，积累养老金的时间也很重要。如果从30岁开始积累，那么每年或者每月投资的金额可以慢慢滚雪球。如果从40岁才开始积累，那么养老投入的比例就要提升，才能满足养老需要。

【版头：投资路路通】

**主持人**：随着中国人口老龄化加速，养老问题日趋紧迫。当前，我国已初步形成国家基本养老、企业补充养老和个人补充养老相结合的三支柱养老保障体系。但是目前我国养老体系过于依赖社保这个第一支柱，养老压力不断增大，加快发展养老第三支柱迫在眉睫。推出养老目标基金是发展我国养老保障第三支柱的重要举措之一。公募基金公司是全国社保基金、企业年金、基本养老等养老资金投资管理的主力军，未来将在居民养老投资之中发挥重要作用。而大众的养老金储备意识也有待提高，个人自主的养老金积累宜及早规划，未雨绸缪，这样，就能老有所养，提升养老生活质量。

【版头：投资路路通】

**人工智能虚拟主持人“小涛”说事：新能源汽车销量逆势飘红**

【版头】南方财经报道-人工智能快讯。

**春仪：**大家好，我是股市广播节目主持人春仪。

**小涛：**春仪您好！大家好！我是全国首位人工智能主持人小涛，请关注以下新闻。

**春仪：**上交所昨日召开党委中心组扩大学习会议，按照“高标准、快推进、稳起步、强功能、控风险、渐完善”的工作思路，加快制定业务规则和配套制度，努力建设一个充满生机和活力的科创板市场，推动注册制形成可复制可推广的典型样本。

**小涛：**作为金融行业发展的重要抓手，近来地方版金融科技发展规划陆续浮出水面。截至目前，包括北京、广州、四川等多个省市相继发布金融科技发展规划，与之相伴的监管政策也逐步升级。业内专家表示，金融科技已成为金融资源布局的关键领域。区块链、云计算、大数据、人工智能等技术的应用，为金融创新和发展带来了新的机遇，但一些新技术被扭曲、大型技术公司风险高发等现象也给金融安全带来巨大挑战。金融科技监管需要平衡好创新和风险防范的关系。

**春仪：**5G概念继续火热状态，达安股份、超讯通信双双三连板，中富通、东方通信连续大涨。市场分析认为，5G带来的新一轮资本开支周期即将启动，主设备商受益最确定。目前判断5G的规模投资启动时点在2020年，2019年将逐步开始对产业利润构成正面影响。

**小涛：**随着“兴全安泰平衡养老目标三年持有”、“汇添富养老目标日期”开售，目前国内第二批养老目标基金已达2只，剩余的已获批待发行的养老目标基金有10只。

**春仪：**商务部定于2018年12月27日15:00召开12月第4次例行新闻发布会，新闻发言人将对外发布近期商务领域重点工作情况，并现场回答媒体提问。

**小涛：**12月以来，有科远股份、中核钛白、科伦药业等近十家上市公司公告完成回购计划。数据显示，截至12月25日，超650家上市公司披露股份回购预案，回购热情空前高涨，提高每股收益、增强投资者信心、提振股价、用于员工持股及股权激励计划，是主要原因。此外，政策面积极引导，回购市场日益规范，也是上市公司跟风积极回购的主要原因。

【版头】南方财经报道-人工智能快讯。

**春仪：**下面来关注一下新能源汽车板块的机会。国家发改委发布《汽车产业投资管理规定》，自2019年1月10日起施行。《规定》主要针对新能源汽车产业的投资管理做出了重大调整，加快推进新能源汽车、智能汽车、节能汽车及关键零部件，先进制造装备，动力电池回收利用技术、汽车零部件再制造技术及装备研发和产业化。我们先来看一下最新的行业数据。小涛，请您分享一下11月新能源汽车行业的数据。

**小涛：**好的。乘用车市场信息联席会12月10日公布的数据显示，11月份新能源狭义乘用车销量12.9万辆，同比增长57.8%，环比增长10.7%；1至11月累计销量84.5万辆，同比增长89.3%。

**春仪：**好的。有分析认为，《规定》的出台对新能源汽车行业有明显的提振作用，相关龙头公司业绩增长可期。我们来看一下最新的公司业绩情况。小涛，请您说说新能源汽车板块的业绩。

**小涛：**好的。三季报显示，新能源汽车板块概念股中，净利润实现同比增长的上市公司共有114家。其中，四川金顶净利润同比增长5474.97%位居首位、正海磁材净利润同比增长1543.80%排在第二名。此外，美都能源、佳电股份、科大国创、东风汽车、京威股份、通合科技、悦达投资等19家公司报告期内净利润均实现同比翻番，凸显出较高的成长性。截至目前，行业内有77家公司披露了2018年年报业绩预告，业绩预喜公司家数达55家，占比71.43%。其中，雄韬股份、爱康科技、华锋股份、新海宜、龙星化工、道明光学、泰尔股份、\*ST东南、天汽模等9家公司报告期内净利润均有望实现同比翻番。

**春仪：**好的，谢谢小涛。根据二级市场表现，上周新能源汽车板块有不错的涨幅，但本周出现了一定的回落，我们后续会继续关注这个板块的表现。

【版头】南方财经报道-人工智能快讯。

**“股尔摩斯”系列广播剧**

**背景**

该系列剧由广东广播电视台股市广播、上海证劵交易所投资者教育基地联合

制作。

该剧定位为生活轻喜剧，由上海证劵交易所投资者教育基地提供真实的案例，由广东广播电视台股市广播通过广播小品的形式进行再创作和加工，通过股民的喜怒哀乐，真实反映股场中的故事，用生活化的演绎，通过轻松幽默的故事情节和生动有趣的语言，向股民传递真实信息，从而达到宣传教育的效果。

该剧有固定的人物，这些人物性格各异，互相之间又有一定的关系，但各有不同的定位和功能，代表着股场的不同群体，每两集讲述一个案例。

**固定人物**

古尔默------男，32岁，风趣，幽默，某咨询公司项目部的副经理，主要为客户提供金融、财经等方面的咨询服务，具有比较精准的投资眼光，信息来源多，消息快，也往往比较准确，比较受客户欢迎。另一方面，他投资股票十多年，有比较丰富的经验和专业知识，喜欢钻研公司报告，是价值投资者，所以多年炒股下来，也有一定收益，他自己对此也有点小得意甚至小自负，时不时向大家传授一些经验，人称“股尔摩斯”。因为性格和职业的原因，他是个“人来熟”，跟谁都能聊，而且性格有点坏坏的，一直在女孩子当中比较受欢迎，桃花运一向不错。他和梁晓慧在一位朋友的离婚案中认识并对她一见钟情，继而展开狂热的追求，不但亮晶晶的美貌打动了他，而且作为外表高冷的“白骨精”，梁晓慧有着和他互补的性格，对他有极大的吸引力。但是，梁晓慧对他不冷不热，古尔默只好走岳母政策，通过分析股票信息等巴结万长虹，当知道未来小舅子梁晓乐也爱投资股票，也时不时跟他上一上股票教育课，因此顺利打入梁家，还自把自为地组建一个家庭群：相亲相爱一家人，而且人来熟的他，看到两母子张口就喊丈母娘、小舅子，喊着喊着大家也就习惯了，梁晓慧对此哭笑不得也很是无奈。

梁晓慧------女，28岁，典型的“白骨精”，某律师楼的律师，擅长处理离婚官司，外型漂亮，个性独立，思维活跃，和古尔默在一宗离婚案中认识，从此被古尔默追求，但古尔默给梁晓慧的第一印象非常不好，尽管后来有所改观，但一直和古尔默属于友达以上，恋人未满的阶段，既不拒绝，又不迎合，一来是还需要观察，二来觉得他有点轻浮，还不算理想对象，但又觉得他风趣幽默，可以相处，尤其是他和未来岳母、小舅子关系很好，梁晓慧对于他经常出没自己的家，也就采取默许的态度，两人的关系会随着剧情展开而有进一步发展。因为在工作中，她见到了太多的离婚案例，对于婚姻和爱情都抱有怀疑的态度，不敢轻易走进婚姻，这也加大了古尔默追求她的难度。梁晓慧自己不炒股，所以在众人中最为冷静，因为职业的关系，她时不时接触到各方面的信息，常常向妈妈和弟弟泼一些冷水，让他们保持清醒。

万长虹------57岁，离异单身，退休出纳，活泼外向，类似《我的前半生》里罗子君妈妈薛珍珠的性格，说话一惊一乍，喜欢跳广场舞和催女儿结婚，热爱炒股，容易被骗，自从认识古尔默之后就引为知己，内定他为自己的女婿，还时不时制造机会给他和女儿相处。属于股市小白，喜欢跟风，经常被各种人骗，不幸踩中过不少雷区，在急于翻本之际经常再掉坑里，在古尔默的指点之下逃过没顶之灾，因而对他更为欣赏。

梁晓乐-------男，21岁，95后投资新军，梁晓慧的弟弟，万长虹的儿子，在剧中就是个小可爱，阳光，聪明，活泼，好动，反应快捷，时尚，是在读大学生，就读金融专业，和古尔默在同一间大学同一个专业毕业，是古尔默名副其实的师弟，从大学一年级开始炒股，自从被古尔默点拨之后，开始在股票上赚钱，视古尔默为偶像，更将他当作大哥哥，他初生之犊不惧虎，但又血气方刚，比较冲动，所以在股海中有亏有赢，但总是觉得自己一定会超越古尔默，成就一番事业。

**第三集 一起抖起来**

【版头

古尔默：投资有古尔默：投资有风险，入市需谨慎。

万长虹：古尔默，你不是股市里的福尔摩斯吗，我们家致富全靠你了。

梁晓乐：我在投资路上全靠师兄指引方向啦。

古尔默：万阿姨，晓乐，这……很有难度呀，投资哪有稳赚不赔的。

万长虹：想追我女儿晓慧，也是很有难度的。

梁晓慧：你们别乱点鸳鸯谱行不？

男：欢迎收听系列广播剧《股尔摩斯》------第三集《一起抖起来》

第一场：律师楼

万长虹：女儿，这张电影票你拿着，反正我都买了，你今晚就跟古尔默去看一场电影又怎么了，他又不会吃了你，哪怕当是普通朋友交流一下也无妨呀。

梁晓慧：妈，我今晚没空，要加班呢。

万长虹：（不悦）你天天加班，把自己的终身大事都耽搁了，是不是老板给发一个老公做补贴？

梁晓慧：妈，我的事您就不要操心了。

万长虹：你自己都不上心，我能不操心吗！我告诉你，今晚的电影，你一定得去看！

梁晓慧：（无奈）行行行，人一定到电影院，这您可以放心回家了吧？我还要工作呢！

第二场：万长虹家

梁晓乐：（戏谑地）北京时间晚上九点半。妈，这个时候姐都没回来，她肯定是迫于您的淫威，和古尔摩斯看电影去了。

万长虹：（得意）看来我的女儿还是听我的话！知道我帮他们买的什么电影票

吗？

梁晓乐：爱情片！

万长虹：错，是恐怖片！你想想，你姐那么胆小，她看到恐怖的画面会怎么着？

梁晓乐：（模仿梁晓慧的声音，尖叫）哎呀，太吓人了，吓死宝宝了------

万长虹：然后，她就会不由自主的躲进古尔默的怀里，这事，不就成了？

梁晓乐：难怪人家说，姜还是老的辣，坑起女儿来，还真是毫不手软哪。

万长虹：我这怎么是坑，我是推她一把。

梁晓乐：（暧昧地）不知道师兄会不会很享受？等我悄悄发个微信问问他。

【手机响，显示有微信

万长虹：古尔默这么快就回复你了？他说啥了？

梁晓乐：（苦着脸）他发了一张相片给我。

万长虹：他和你姐看电影的照片？把我的老花镜找来，我好好看看。

梁晓乐：不用找了，师兄旁边的是姐姐他们律师楼的清洁大妈。

万长虹：（大反应地）什么？（大怒）梁晓慧，你竟然敢连亲妈都耍！

【门打开的声音

梁晓慧：（疲倦地）妈，晓乐，我回来了------

【万长虹冷哼了一声，不理睬她

梁晓乐：（低声提醒）姐，十级台风信号正在悬挂，请远离风口。

梁晓慧：（不以为然）妈，我加了一个晚上的班，饿坏了，您做宵夜给我了吗？是不是在厨房？我去拿。

万长虹：（冷冷地）不用去了，宵夜已经拿去喂狗了。

梁晓慧：（无所谓地）哦，那算了。

【门铃声响起

梁晓乐：（惊讶）这么晚了，会是谁？

梁晓慧：找我的，我去开门。

梁晓乐：不会是师兄杀上门兴师问罪的吧？

梁晓慧：（前往开门）喂，你是谁？拿手机拍我干嘛？

小 哥：（高兴）嘿，我没猜错吧，果然是个美女！美女好，您的外卖到了。

梁晓慧：你干嘛不好好的送外卖，拍什么视频！

小 哥：拍了发抖音呀。我把自己送外卖的视频，天天发上抖音，现在已经有几十万的粉丝了。

梁晓慧：（急）那也不能拍我呀，你这是侵犯我的隐私！

小 哥：放心，没拍你的正面------（扬长而去）

梁晓慧：（气坏）你！

万长虹：这抖音是什么？我最近好像老是听人家提的？

梁晓乐：抖音是一款可以拍[短视频](https://baike.baidu.com/item/%E7%9F%AD%E8%A7%86%E9%A2%91/20596678)的[社交软件](https://baike.baidu.com/item/%E7%A4%BE%E4%BA%A4%E8%BD%AF%E4%BB%B6/16183417)，我昨天还发了我们学校一个师兄向师姐求婚的视频呢，来，您瞧瞧。

万长虹：哎哟，还挺好玩的呢，要是男女主角换成你姐和古尔默就好了。

梁晓慧：妈，您想太多了！

梁晓乐：其实，大家都是把生活中有趣的东西发上去，和大家一起分享。您看，有人发唱歌，有人发跳舞，有人玩游戏，还有人上课、美甲、看演唱会……

万长虹：竟然有人发自己做的美食？看着一点都不色香味俱全呀，比我做那些差远了。

梁晓乐：（玩性大发）妈，您不是准备做宵夜吗，赶快去做呀，我给你拍视频，发上抖音，就叫做万阿姨的美食。

万长虹：（撇嘴）我可没打算给你那没良心的姐做宵夜，何况人家不正在吃嘛。

梁晓慧：有妈做的宵夜，外卖我可以扔一边去的。

梁晓乐：妈，走吧，姐不吃，我吃，行了吧……

第三场：街道

梁晓乐：妈，我想吃可乐鸡翅，您今天一定要做，我还继续给您发抖音。

街坊甲：（上前）你不就是那个万阿姨吗？

万长虹：（惊讶）您是……我好像不太认识您？

街坊甲：你不认识我很正常，但我认识您呀，您在抖音上发的美食可诱人了，说起来您可别笑我，哪天我们饭堂的饭菜不好吃，我就打开抖音一边看您发的美食，一边吃饭，权当是望梅止渴。

【万长虹正想说话，街坊乙就凑上前

街坊乙：万阿姨，今天买那么多菜，又准备在抖音上发什么好吃的了？

万长虹：您也是在抖音上认识的我？

街坊乙：我可不可以给您提个意见？您能不能弄个教学视频，把做美食的每个步骤详细的拍出来，让我们好跟着做呀。

万长虹：好呀好呀，谢谢你们的支持，你们真是太热情了……

甲、乙：我们等着您更新视频------（离开）

万长虹：慢走，再见------

梁晓乐：（兴奋地点击手机）妈，我昨天发的视频竟然有二十几万人看，我以前再怎么弄也只有几千的点击量，看来，我要把您包装成网红美食阿姨，很快您就可以成名人了。

万长虹：（猛然地）儿子，既然抖音那么火爆，那抖音的概念股，不就很有潜力啰？

梁晓乐：对哦，怎么我就没想到呢！

万长虹：儿子，你回去马上查一下，现在有哪些抖音概念股。

第四场：万长虹家

梁晓乐：妈，您布置给我的功课，我做完了，我交给您的作业呢？

万长虹：什么功课、作业，乱七八糟的，我都不知道你说什么。

梁晓乐：您老可别装糊涂，抖音概念股我全都找出来了，但您得用可乐鸡翅来换。

万长虹：你这小馋猫，快给我！我数三下，你要是不给的话，别说可乐鸡翅，白米饭你都没得吃。1、2、……

梁晓乐：（无奈）我给，行了吧！我微信发您。妈，您对抖音概念股真这么有信心？要不，您先请教一下师兄？

万长虹：（猛然想起）对啊，自从你姐把电影票送了人，要古尔默跟一个清洁大妈看电影以后，古尔默就一直没出现过，在“相亲相爱的一家人”这群里，也不说话了……

梁晓乐：一定是姐伤透了他的心，他知难而退了。那还问不问他抖音概念股？

万长虹：肯定要问啊，他可是我们的指路明灯呢。再说，要是我们不主动找他，帮你姐把他套住，万一他被其他女孩子俘虏了怎么办？现在的好男人就像九价疫苗，一上架就被女人们哄抢，说不定还得摇号，运气好才能到手呢。

梁晓乐：行，我在群里问问他吧。（说微信）师兄，抖音你怎么看？

【微信里传出古尔默的声音

古尔默：抖音，挺好玩的呀，我现在天天在抖音上和粉丝互动呢。

万长虹：（大感兴趣）是吗？我瞧瞧……找到了，古尔默好特别，抖音账号竟然不叫股尔摩斯。

梁晓乐：真的哦，师兄每天发投资分享，有十几万粉丝呢，妈，他跟您这个网红有得一拼哦。

万长虹：不错哦，看来我们可以切磋切磋。

梁晓乐：（忍不住“扑哧”一声笑出）妈，你是要和师兄切磋炒股吗？就你那水平。

万长虹：我怎么了？我很擅长发掘热点呀，就好像上次的区块链就是我慧眼相中的呀。

梁晓乐：您老好还意思说，要不是师兄提醒你，你心不甘情不愿的卖了一半，你还不象我一样，深度套牢！师兄，我选了好几个抖音概念股，你帮忙看看哪个有潜力呗？

古尔默：要判断哪只股票有潜力，必须做深入的研究，万阿姨，晓乐，我现在正忙，忙完了再帮你们看看好不好？

万长虹：好好好，你先忙，别忘了来看看我们，阿姨给你准备好吃的。

第五场：万长虹家，厅

万长虹：儿子，怎么你没有把传奇股份写给我呀？人家可是热门的抖音概念股。

梁晓乐：传奇股份？没听说他们跟抖音有关系呀。

万长虹：怎么没有，我刚刚在朋友圈看到的，你看看。

梁晓乐：（读）传奇股份在上证e互动平台回答投资者提问时，称公司已与抖音等热点短视频媒体达成重点合作关系？

万长虹：还说多家媒体予以转载，并将传奇股份列为抖音概念股呢！

梁晓乐：原来是刚刚发布的消息，我是昨天帮你收集的股票，当然错过它了。

万长虹：（猛然地）既然是刚刚发布的，那现在买它的股票不就发达了？股市还没收市吧？儿子，赶快买呀，把你在区块链的损失补回来。

梁晓乐：（不由得有点犹豫）要不我在群里先问问师兄？（说微信）师兄，刚才我们看到传奇股份被列为抖音概念股，我们买它好不好？

梁晓慧：（匆匆走进）妈，我是不是把一份资料漏家里了？有看见吗？我赶着要，能不能帮我找一下？

万长虹：没看到我们在忙吗，要找自己找去。儿子，股尔摩斯回答了没有？

梁晓乐：没有呢。

万长虹：哎呀，都两点四十五，要收市了，来不及等他了。

梁晓乐：（低声向万长虹）妈，一定是因为姐姐得罪他了，他不想再跟我们说话。

万长虹：那我们怎么办呀？

梁晓乐：姐，问你一个问题，如果你一直觉得一样东西不错，有人问你这东西好不好，你碍于情面，不想开口，那你会怎么办？

梁晓慧：那就不回答，默认就是了呀。

万长虹：你的意思是……古尔默不回复，其实就是默认？

梁晓慧：什么？你们说的是他？

万长虹：儿子，重仓买传奇股份！

【版尾

男：系列广播剧《股尔摩斯》第三集《一起抖起来》，编剧：黄健瑜；导演；黄健瑜、廖晨翕；由曲芬芬、廖晨翕、波波、马一峰、慕北、许鸿哲联合演播；录音合成：谢倍伟。由上海证劵交易所投资者教育基地、广东广播电视台股市广播联合制作。

女：本广播剧仅为投资者教育使用，不构成任何投资建议，任何投资者不得依据本广播剧的内容进行投资决策，版权人对投资者的投资决策不承担任何责任。

**第四集 原来是个坑**

【版头

古尔默：投资有古尔默：投资有风险，入市需谨慎。

万长虹：古尔默，你不是股市里的福尔摩斯吗，我们家致富全靠你了。

梁晓乐：我在投资路上全靠师兄指引方向啦。

古尔默：万阿姨，晓乐，这……很有难度呀，投资哪有稳赚不赔的。

万长虹：想追我女儿晓慧，也是很有难度的。

梁晓慧：你们别乱点鸳鸯谱行不？

男：欢迎收听系列广播剧《股尔摩斯》------第四集《原来是个坑》

第一集：万长虹家

【万长虹和梁晓乐兴奋地击掌欢呼

万、乐：耶，传奇股份涨停了------

万长虹：我都说看好抖音概念股，没错吧？儿子，你昨天买多少股了？

梁晓乐：我……

万长虹：竖起一根手指头干嘛？你又只买了100股？

梁晓乐：（苦着脸）我一股都没买。

万长虹：什么？我昨天不是让你重仓买进吗？

梁晓乐：上次区块链我踩了坑，我担心这个也是嘛。

万长虹：（不悦）你就这么不相信老妈的眼光？

梁晓乐：妈，你说这传奇股份还会不会涨停？

万长虹：象我的名字一样，长虹！至少得有三个涨停。

梁晓乐：那我现在买也来得及呀。

万长虹：你赶快去买买买，今天我心情好，买了螃蟹，给你们做醉蟹吃。

梁晓乐：（听得直吞口水）听着都想吃。您做的时候，我拍视频，继续在抖音上发布。

万长虹：那我得换一件漂亮的衣服，再擦点口红。

梁晓乐：（惊呼）哗，厉害了我的妈，一夜之间，你又增加了一万多粉丝！有粉丝问您有没有女儿或者儿子，说愿意给您当媳妇或者女婿呢。

万长虹：（笑）媳妇不急，倒是迫切需要一个女婿。

梁晓乐：（“扑哧”一声笑出）那我就这样替您回答他们。

万长虹：儿子，我这十几万粉丝当中总有未婚的男孩吧，说不定还真能帮你姐找到一个好的呢。

梁晓乐：妈，他们在起哄，让您公布我姐的芳容。

万长虹：这……

【门打开

梁晓慧：妈，我回来了……梁晓乐，你拿手机拍我干嘛？

梁晓乐：我们班的女生个个都用美颜相机，我说我姐是天生丽质，什么美颜美图的，全都不用，她们不相信，我把你拍下来打击打击她们。

梁晓慧：你别把我的相片乱传。（猛然被万长虹吸引，兴奋）妈，您这是做醉蟹吗？我最爱吃了，我能吃三只。

万长虹：你最近表现不好，最多只能吃一只，我还想请古尔默上门吃呢。

梁晓慧：我回房间干活去------（声音渐远）

梁晓乐：妈，我把姐的短视频发上去以后，一堆人列队要做您的女婿、我的姐夫。

万长虹：这是好事呀，你不是有邮箱吗？你让他们发相片和简历来……（思考）怎么才能吸引他们踊跃报名呢……儿子，你就说只要应征，就送我亲手做的点心一份，快递上门。

梁晓乐：妈，为了把我姐嫁出去，你真是无所不用其极。

第二场：万长虹家

万、乐：（兴奋地击掌欢呼）耶，传奇股份又涨停了------

万长虹：我都说至少有三个涨停嘛，你看，第二个不是来了？

梁晓乐：妈，双喜临门呀！有一百多人发相片和简历到我邮箱，应征当您女婿呢。

万长虹：太好了，你帮我把他们一个个编号，再打印出来，我得一个个仔细研究。

【门铃响

万长虹：谁？（前往开门）

【开门声

万长虹：（惊讶）古尔默？好久没见你了。

古尔默：（气急败坏地）万阿姨，你是不是在抖音上征女婿，还发了晓慧的视频呀？

万长虹：是呀，你现在也不来找我女儿了，群里也不见你说话，我猜你准是知难而退，放弃了。我总不能在你这一棵树上吊死吧。

古尔默：谁说我放弃的！我只是最近忙坏了。

梁晓慧：（气鼓鼓冲进）梁晓乐！

梁晓乐：（吓坏）姐你这么凶干嘛？

梁晓慧：你昨天拍下我的视频，其实是帮我在抖音上征婚，是不是？

梁晓乐：这……这不关我事呀，是妈硬逼着我做的。妈，你可要救我呀------

万长虹：女儿，我可是为你好。

梁晓慧：妈，你没经过我同意就把我的视频发到网上，侵犯了我的隐私权和肖像权。

万长虹：瞧你说的，难道你发个律师函给妈不成？

古尔默：万阿姨，这次确实是你不对，你怎么也得征询晓慧的意见，还有，总得我同意才行吧。

梁晓慧：（不乐意了）我的事干嘛要你同意？

古尔默：当然要啦，我们不是相亲相爱的一家人嘛，有我在，你还征什么婚？晓乐，赶紧把抖音上你姐的视频给删了。

梁晓慧：把征婚的帖子整个删了！不，把手机上的抖音也卸载了。

万长虹：干嘛要卸载，抖音多好呀，我不但有十几万的粉丝，招来了一百多个准

女婿，还让我赚了钱。

古尔默：什么意思？

万长虹：（得意地）我买了抖音概念股传奇股份，人家有重大利好，今天已经是第二个涨停了！

古尔默：（惊讶）我没听说他们和抖音有深度合作呀。

第三场：投资公司办公室

【电话铃声、人声等此起彼伏

万长虹：（急匆匆地跟着梁晓乐走进）这就是股尔摩斯的办公室？

古尔默：（正打电话）小张，你把刚才那家公司第三季度的财报拿来给我……

梁晓乐：师兄------

古尔默（惊讶）晓乐？万阿姨？你们来投资公司找我，有事吗？

梁晓乐：我们微信你，你一直都没有答复，妈急了，就让我带她来找你。

古尔默：哎呀，不好意思，我一直在忙，没看手机，有急事吗？

万长虹：传奇股份今天跌停了！这究竟是什么回事？

古尔默：抖音官方今天回应：随着业务发展，抖音和很多公司有业务往来，但近期并没有与传奇股份达成“深度合作”。

万、乐：（震惊）啊？我们又踩坑了？

古尔默：（轻叹）你们也太轻信了，决定买入前，怎么不问问我呢？

梁晓乐：我在群里问了呀，你没有答复，我们以为你默认了。

古尔默：这……我忙得没时间看微信呀！现在说这些没用，你们赶快把传奇股份卖了。

梁晓乐：（苦着脸）我挂单了，但卖不掉呀。

第四集；万长虹家

梁晓乐：（痛苦惊呼）不是吧。今天一开盘，传奇股份又跌停？

万长虹：儿子，赶快卖，大不了不赚钱，打个平手。

梁晓乐：（哀嚎）您老没亏钱，可我比你迟买一天，已经亏10%了！我这是割肉呀！

万长虹：现在是割肉，明天连骨头都不剩了，快卖掉。

梁晓乐：那都要有人买呀，根本卖不出去！

【门铃响

梁晓乐：（哭丧着脸）谁呀？门没锁，我等会是要上天台的，谁都不准拦我！

古尔默：（走进）万阿姨，晓乐，你们还好吧？

【万、乐同时叹气

古尔默：我来就是告诉你们，经监管督促，传奇股份刚刚披露了澄清公告，说是经过进一步核实，传奇股份确实和抖音达成了代理商商务合作，但没有达成进一步的深度合作，相关合作也未对公司经营业绩产生较大影响。

梁晓乐：他们这不仅是蹭热点,简直就是误导啊，把我们这些小股民给害惨了。

古尔默：上市公司的重大经营决策、重要合作事项等，对公司影响重大。特别是在抖音等移动媒体正处于当前市场高度关注的热点时期，上市公司与抖音等达成重要合作关系属于重大经营决策、重要合作事项，会对公司股票价格和投资者投资决策产生重大影响，应当在中国证监会指定的媒体进行真实、准确、客观地披露。但是，传奇股份却通过非法定信息披露渠道发布上述重大敏感信息，股价发生大幅波动。与此同时，公司发布的信息，与抖音回应的事实明显不符，对投资者产生严重误导。

梁晓乐：（哀嚎）我又亏大钱了，你们谁来资助一下我？

古尔默：（取笑）你是不是又只买了100股？

梁晓乐：你太小瞧我了，我这次可是把全副身家都投进去了，买了……

万、古：多少？

梁晓乐：200股！

万、古：切！

第五集：万长虹家楼下花园

梁晓慧：（和梁晓乐抱着第一大堆点心跟在万长虹身后）妈，您寄这么多点心给谁呀？我们两姐弟加起来两双手都提不完。

万长虹：这才是第一批，家里还有呢。

梁晓乐：姐你可真吃香，已经有两百多人来应征当你老公，妈这是兑现承诺，只要应征都送她亲手做的点心。

梁晓慧：（生气）我不是让你把抖音卸载了吗！

小 哥：万阿姨，我来收快递。这次一共多少盒点心？

万长虹：50盒，全国各地的都有。

小 哥：您寄48盒就行了，有2盒是我的，我直接拿走。

万长虹：（大吃一惊）什么？你也有应征？我怎么没见到你的相片，也没有看到有快递小哥的简历？

小 哥：（讪讪地）我没写自己是快递小哥，我写的是物流管理人员……

万长虹：哦，我想起来了，是那个梁什么辉，但相片里的人不像你呀。

小 哥：（不好意思地）我用的是彭于晏的相片。

万长虹：（气都发抖）你！

梁晓慧：（冷冷地）另一个征婚的人是谁？

小 哥：是我爸……我没敢用小鲜肉的照片……我用的是波叔的。

万长虹：（怒）你这是欺骗！

小 哥：（赔笑）没有完全骗您，我和我爸确实都是单身的……万阿姨您做的点心太好吃了……

万长虹：滚！

古尔默：（上前）万阿姨，晓慧……

梁晓慧：古尔默，你怎么在这？

古尔默：有你的地方，我当然要在呀，晓慧，你今晚有没有空……

梁晓慧：（打断）没有！

万长虹：有有有，她今晚很有空，无论多晚回来，我都不会催她的。看来，网上那些东西真真假假，都信不过，还是眼前这个股尔摩斯好，起码看得到，摸得着……

古尔默：而且信得过！

梁晓乐：妈，这堆东西现在怎么处理呀？

万长虹：古尔默，全都归你了。

古尔默：（没反应过来）什么归我？

万长虹：点心归你，女儿也归你！

梁晓慧：（恼）我到底是你亲生的，还是捡回来的呀！

【众人忍俊不禁

【版尾

男：系列广播剧《股尔摩斯》第四集《原来是个坑》，编剧：黄健瑜；导演；黄健瑜、廖晨翕；由曲芬芬、廖晨翕 、波波、马一峰、慕北、许鸿哲联合演播；录音合成：谢倍伟。由上海证劵交易所投资者教育基地、广东广播电视台股市广播联合制作。

女：本广播剧仅为投资者教育使用，不构成任何投资建议，任何投资者不得依据本广播剧的内容进行投资决策，版权人对投资者的投资决策不承担任何责任。

（完）

**高第街人**

**背景：**

高第街位于广州市[越秀区](https://baike.baidu.com/item/%E8%B6%8A%E7%A7%80%E5%8C%BA)，为著名的许氏家族的发祥地，是第一大盐商[许拜庭](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E6%8B%9C%E5%BA%AD)故居，许地就是许氏家族聚居的地方，已历十代，该家族出了不少知名人士，如清代的广州名绅[许祥光](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E7%A5%A5%E5%85%89)、民国的粤军总司令[许崇智](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E5%B4%87%E6%99%BA)、红军将领[许卓](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E5%8D%93)、教育家[许崇清](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E5%B4%87%E6%B8%85)和鲁迅先生的夫人[许广平](https://baike.baidu.com/item/%E8%AE%B8%E5%B9%BF%E5%B9%B3/1362254)等。

建国前，高第街是广州著名商业中心之一，在一里长街中，店铺林立，商品琳琅满目，著名的老字号有“九同章”、“[三多轩](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%89%E5%A4%9A%E8%BD%A9)”等，是广州有名的日用百货集散地。改革开放后，高第街成为广州个体经商一条街，1980年10月，高第街作为全国第一个[工业品市场](https://baike.baidu.com/item/%E5%B7%A5%E4%B8%9A%E5%93%81%E5%B8%82%E5%9C%BA/9811201)正式开设，也成为了全国第一条经营服装的个体户集贸市场，灵活的经营方式以及新潮的服装款式吸引了来自全国各地的旅客和商贩。

广东是改革开放的前沿阵地和试验区，先行一步的广州更是呈现出一派生机勃勃的景象，高第街开创了多个全国第一：1979年7月1日，中国首批个体户执照在这里发放；1980年10月，高第街成为全国第一个正式挂牌的工业品市场；高第街是全国第一家以经营服装为主的个体户集贸市场。可以说，改革开放的春风，很早就吹到了高第街，敢拼、敢干、敢想的高第街人，不但求真务实，更极具创新意识，他们用自己的行动诠释着高第街人的不朽精神。

**人物：**

林忠荣，男，61岁，高第街人，广州一间电焊机公司老板。

林子聪：男，26岁，林忠荣的独生子，在美国读大学，取得硕士学位后回国。

许淑贤：女，59岁，林忠荣之妻，高第街第一代服装个体户。

陈士超：男，59岁，高第街人，广州一间医疗公司的老板。

陈 妍：女，25岁，陈士超的女儿，在美国读高中和大学，大学毕业后回国，

在父亲公司帮忙。

何经理：男，45岁，林忠荣经营的电焊公司的经理。

大 林：男，35岁，曾经在许淑贤的服装店铺打工，后接手许淑贤服装公司的

生意。

小 曹：女，30岁，高第街上服装店铺的小老板。

**第一集**

主题曲：广州有一条街叫“高第街”，这里店铺林立车水马龙，敢想、敢干、敢拼的高第街人，用行动把春天的故事传颂------

解 说：高第街位于广州市[越秀区](https://baike.baidu.com/item/%E8%B6%8A%E7%A7%80%E5%8C%BA)，建国前，它是广州著名的商业中心，改革开放后，高第街开创了多个全国第一：1979年7月1日，中国首批个体户执照在这里发放；1980年10月，高第街成为全国第一个正式挂牌的工业品市场，也成为了全国第一个以经营服装为主的个体户集贸市场。今天，我们就说说从高第街里走出的人------

第一场：林忠荣家

记 者：林总，您好，我们电台准备制作庆祝改革开放四十周年的专题节目，听说您和您的太太都是高第街人？

林忠荣：（骄傲地）没错，我从小在高第街长大，我太太许淑贤是高第街第一批卖服装的个体户，现在是一家服装公司的股东。

记 者：1979年7月1日，我国首批个体户执照就在高第街发放，当时，淑贤姐您就申请了执照？

许淑贤：是的。当时我属于回城自谋出路的知识青年，回高第街之后一直找不到工作，刚好我有亲戚可以帮忙从香港运衣服回来，78年底的时候，我就当上了摆摊档卖衣服的街边女。

记 者：还记得在1980年，高第街成为全国第一个正式挂牌的工业品市场吗？

林、许：（异口同声地）记得，当时我们还在现场呢。

林忠荣：那是1980年10月的一天，我们一帮个体户都聚在高第街居委会------

【回忆

【高第街居委会

【鼓乐喧天声夹杂着众人的欢呼声和开怀的笑声

刘主任：各位街坊，今天高第街工业品市场的牌子挂出来了，以后大家做买卖就方便多了。

【众人欢呼

许淑贤：太好了，刘主任，我们终于可以光明正大的做生意啰。

陈士超：我陈士超以后都不用被红袖章赶来赶去啰，他们老是说我们非法经营，不是没收货物就罚款。

个体户甲：我终于可以挺起胸膛告诉所有人，我们是堂堂正正的个体户，不是被人瞧不起的街边仔、街边女！

刘主任：现在你们都是正当经营的个体户了，大家可以放开手脚大胆地去做！

个体户乙：只要不再绑手绑脚，我相信，不到一年，我就可以成为万元户了！

【众人开心地笑

刘主任：有志气！我这个居委会主任一个月的工资才几十块钱，不吃不喝十年都攒不了一万元，我等着大家赶快当上万元户，那时候呀，也让全国人民都来羡慕我们高第街的个体户！

林忠荣：刘主任，我也要当个体户。

【众人惊讶并议论纷纷

刘主任：（不相信地）林忠荣，你要当个体户？

林忠荣：没错，我要当个体户！

陈士超：林忠荣，你是不是脑子进水了？你在国企当电焊工当的好好的，捧着铁饭碗，知道有多少人羡慕你吗？

个体户甲：就是，我们是实在没有办法，没有单位要，找不到工作才当的街边仔，你竟然有铁饭碗不要，捧个泥饭碗？

个体户乙：别看我们好像赚得不少，但当街边仔很辛苦的，每天起早贪黑，日晒雨淋，这都算了，还老是被人瞧不起。

陈士超：就是！除了家里死了人戴黑纱袖章的不会欺负我们之外，其他所有戴红袖章的包括扫马路的人，全都可以来欺负我们。

林忠荣：这几个月我有空就帮淑贤卖衣服，当个体户怎么辛苦，我心里已经有数。

许淑贤：（低声地）但是，忠荣，你得想清楚了，对个体户的政策将来会不会变谁都不知道，但如果你跳出来了，以后就很难跳回去了。

林忠荣：淑贤，这些我都想过了，单位的工作真的太轻松了，我三天就可以完成一个月的任务量，而且在国企做什么都要论资排辈，什么好事都轮不到我，我今年才23岁，可不想一辈子就这样耗在工厂里。

许淑贤：既然你已经下定决心，那我支持你。

刘主任：忠荣，你回去好好想清楚，真的要当个体户了，我们居委会一定配合你办手续。

陈士超：（有点酸溜溜）你跟淑贤走得那么近，是不是也跟她一起卖服装，趁机追求人家呀？

【众人哄堂大笑

林忠荣：（正色地）我不卖服装，我要不就不做，要做就一定要喝“头啖汤”！

【回忆结束

记 者：林总，您说的“头啖汤”就是您现在一直做的电焊机生意吗？

林忠荣：最开始的时候，我在高第街开了广州第一家私营烧焊工场。

记 者：烧焊工场，是专门帮人做焊接的吗？

林忠荣：没错。在那个时候，如果私人有一部电焊机，那是非常了不起的，因为制造电焊机在当年来说算是技术含量很高的事情，但我在工厂里就是做这个的，而且平时没事经常琢磨，结果我在自己家里利用一些废旧材料就做了一部电焊机出来。

记 者：那时候国营工厂才有的东西，你竟然有了，一定很受欢迎。

林忠荣：是啊，国营工厂不为普通市民服务，老百姓偏偏又有不少东西需要焊接，例如各家各户的铁器杂物呀、铁窗呀什么的，连自行车车架断了，我也能立即帮他们焊接，还十分牢固，我在家门口挂一块“电焊加工”的牌子，生意就非常好。

许淑贤：那时候，我也经常帮衬他呢------

【回忆

【电焊机焊接的声音

许淑贤：（搬着一堆东西前来）忠荣，快过来帮忙------

林忠荣：（连忙上前帮忙搬东西）淑贤，你抱着这么多铁皮来干什么？还有这么一大包布料。这么重，你让我去搬嘛。

许淑贤：忠荣，我跟你看一样好东西。（拿出布匹展示）看看这块布跟我们平时穿的布有什么不一样？

林忠荣：它两面的颜色不一样，正面的色泽乌黑发亮，反面的色泽是褐色，还有一点斑痕，摸上去很软滑，但又很坚韧，真的很特别，我从来没见过，它究竟是什么布料？

许淑贤：它叫做香云纱，在全世界的纺织品中，它是唯一用纯植物染料染色的丝绸面料，必须用我们广东佛山、南海一带的薯莨做染料，再用当地的河泥覆盖，用很复杂的工艺才能制作出来，它非常凉爽，穿起来又轻又薄又柔软，遇水快干，透气性强，不容易起皱，而且还能除菌、驱虫，对皮肤有保健作用。

林忠荣：这么神奇？

许淑贤：当然，它在清朝末年的时候，一度风靡全国，当时有三四万佛山、南海的工人专门生产香云纱，然后通过广州销往全世界。

林忠荣：那你拿它回来是……

许淑贤：现在高第街上大部分卖的都是从香港拿回来的衣服，我之前尝试过模仿他们的款式，自己生产衣服，但现在很多人都这么做，我就没什么优势了，刚好我外婆所在的顺德伦教有人复办了香云纱厂，我就拿了点布料回来，寻思着自己做香云纱衣服来卖，但又担心大家不认识香云纱，所以想找你帮我焊一个宣传展示架。

林忠荣：你的鬼点子真多，难怪你的生意那么好。

许淑贤：最近我从书上看到了这么一段话：人无我有、人有我优、人优我新，人新我转，我就是从这段话里得到的启发。

【门外传来陈士超吆喝的声音

陈士超：电焊加工，一个焊点一毛五，全广州最平易------

林忠荣：谁在喊？

许淑贤：听声音，好像是……（一惊）有人在对面也开了一间烧焊工场？

林忠荣：走，出去看看。（和许淑贤往门外走）

陈士超：电焊加工，一个焊点一毛五，全广州最平易------

林忠荣：（震惊）陈士超，是你？你怎么不去卖衣服，在这里跟我抢生意？

陈士超：知道整条高第街有多少档卖衣服的吗？862档！但是焊接工场全广州只有你这一间。

林忠荣：（气）但你懂焊接吗？我在工厂做电焊工做了三四年，你呢，回城以后一直做街边仔，从来没学过。

陈士超：怎么？我以前是从来没学过，那又怎么样？我现在学也不晚呀，你没听说过吗？世上无难事，只要有心人。

林忠荣：就算你会焊接，可是你会自己做电焊机吗？

陈士超：（哈哈大笑）我们是做什么的？做生意的！难道我卖衣服就要会做衣服，卖电子表就要会做电子表吗？我说林忠荣呀林忠荣，你这花岗岩脑袋，还想学人家做生意！（大喊）电焊加工，一个焊点一毛五，全广州最平易------

林忠荣：（气坏）你！

陈士超：怎么，做不过我就要打架吗？有本事，咱们来公平竞争呗。

林忠荣：（怒，大声吆喝）电焊加工，一个焊点一毛三，全广州最平易------

陈士超：电焊加工，一个焊点一毛二，全高第街最平易------

林忠荣：（大怒）陈士超，你是不是一定要跟我过不去！

许淑贤：（拉开林忠荣）忠荣，算了，别跟他计较。

林忠荣：他欺负到我门前了，难道我就任由他作威作福吗？

许淑贤：这也不能说他欺负你，市场竞争是哪里都会有的，哪怕你现在做的是独市生意，迟早也会有同行来抢你的市场，到时就会冒出什么王士超、张士超、李士超……

林忠荣；那我该怎么办？

许淑贤：还记得我刚才跟你说的人无我有、人有我优、人优我新，人新我转吗？

林忠荣：（思考）人家没有电焊加工，我去做了……现在人家也有了，我就要比人家做得更优秀……等到人家跟我一样优秀了，我就要去……创新？

【回忆结束

记 者：林总，您正是因为受淑贤姐的启发，后来推出了新型电焊机？

林忠荣：记者同志，是呀，当时大家使用的电焊机全是国产的仿苏式，粗大又笨重，使用起来很不方便，我不断改进电焊机，很快就突破了苏联的制造技术。

许淑贤：他改进的电焊机只有苏式机十分之一的大小，而最极限的电焊机，只有两只拳头那样大小，忠荣当时可以说是创造了一个奇迹。

林忠荣：当时的电焊机体积都很大，只能在工厂用，我寻思着要做能进入家庭的电焊机。那时候家庭的电表功率都很小，所有的工程师都说拿到家里烧焊，家庭的电表肯定受不了，我就觉得自己一定要攻破这个技术难关。

记 者：你们的小型电焊机推出之后，在市场上很受欢迎对吗？

林忠荣：是呀，我改造过的电焊机体积小、功率大、寿命长、成本低，3安电表就能胜任烧焊，而且在推出初期，我让大家都拿回家试用，用得好就讨回工本价，用得不称心，就把电焊机退回来，通过这种办法，我很快就打开了销路，工厂不到几年就发展起来了，十倍十倍地增产，不但供不应求，不少出口公司都来跟我进货。

记 者：听起来，整个过程都很顺利？

许淑贤：当然不是，我的香云纱工场经过了很多波折才慢慢发展起来，他的电焊机公司也遇到了不少挫折。

林忠荣：我们的电焊机成为抢手货没多久，以陈士超为首的一帮人也生产了这种新型电焊机，用低价抢走了我们不少市场，我差点跟他打了起来。

许淑贤：打架能解决问题吗？我让他赶快去申请注册，这才有了“好运来”电焊机这一品牌。

林子聪：（拖着行李箱走进）爸妈，我回来了------

许淑贤：（兴奋地迎上前）儿子，妈可终于把你盼回来了！

记 者：这位是你们的儿子？

林忠荣：（骄傲地）我儿子林子聪，在美国的常春藤名校读完硕士，我让他回国发展。

记 者：这几十年中国日新月异的发展震惊世界，很多人在海外留学后都回来发展，这可是好事呢。林总，那我就不妨碍你们一家子团聚了，今天谢谢您接受我们的采访，我先回去，有需要补充的材料再找您。

林忠荣：好的，记者同志，慢走。

记 者：再见------

许淑贤：（倒水）儿子，来，赶快喝口水。不是说好爸妈开车去机场接你吗，你老是说不需要。

林子聪：真的不需要嘛，现在有地铁直达家门口呢。想不到几年没回来，广州的变化可真大，我都几乎要迷路了。

许淑贤：（笑）迷路无所谓，只要找到家就行。

【众人笑

林忠荣：儿子，你今天回来刚刚好，明天就是广交会，我带你去见识见识。

林子聪：好呀。

林忠荣：有了你，我连请翻译的钱都省了。

【众人笑

第二场：广交会展馆

解 说：第二天，林忠荣就带着林子聪去参加中国进出口商品交易会，许淑贤因为自己参股的服装公司也来参展，也一起来到了广州琶洲展馆。

【广交会喧闹的声音

大 林：（远远向众人打招呼）淑贤姐------（上前）林总------这位……你是子聪？

林子聪：您是？

大 林：我是大林，以前在淑贤姐的档口做事的时候见过你。

林子聪：这次你也来参加广交会？

大 林：是呀，淑贤姐现在慢慢把生意都交给我们来打理，她主要帮我们出谋划策。这次，我们下重本请时装大咖来设计香云纱系列服装就是她的主意。

许淑贤：大林，这次这些服装拿到广交会上展示，反响怎么样？

大 林：（兴奋）非常好！香云纱被纺织界誉为“软黄金”，他们早就对香云纱很感兴趣，只是之前觉得香云纱做的衣服款式比较旧，现在我们进行了改良，还融入了很多时尚因素，他们都很喜欢，现在我们的展位围满了客户呢。

许淑贤：走，我们去看看。（和大林离开）

林忠荣：儿子，你跟我去我们好运来电焊机的展位去看看，每届的广交会，我们都有好多外国的客户呢。

林子聪：爸，他们主要来自什么地区？

林忠荣：东南亚、非洲，还有拉丁美洲……

林子聪：（笑）都是发展中国家。

陈士超：（上前）这不是林老板吗？林老板，好久没见啰。

林忠荣：（冷冷地）陈士超，你也来参加广交会？

陈士超：是呀。哎呀，子聪，你什么时候从美国回来的？

林子聪：陈伯伯好，我昨天才刚到的。

陈 妍：林伯伯好。

陈士超：我女儿陈妍，她回来比你儿子早两年。

林忠荣：那怎么能比呢，你的女儿才读到本科，我儿子可是把硕士文凭拿到手才回来的。

陈士超：（笑）你呀，这辈子恨不得什么都比强，我送女儿出美国读高中、读大学，你一听到消息，就要把儿子也送出去，如果我女儿读硕士，你是不是一定得逼着儿子读博士？

林忠荣：我儿子是跟我说过要读博士来着，我说以你的天资和能力，博士什么时候都能读，先回国看看，国内的机会现在多得很，下一步再决定怎么走。

陈士超：（不由得哈哈大笑）你呀，说得比唱的好听，你只是不舍得儿子吧？

林子聪：陈妍，你们公司也在广交会设展位吗？

陈 妍：对呀，要不你等会过来看一下？

林子聪：好，今晚撤馆后我们去吃饭好吗？我好久没跟你在一起好好说话了。

陈 妍：嗯。

林忠荣：（震惊）你们两个……

陈士超：他们从小就在高第街长大，先后去美国读书，在异国他乡难得遇到家乡的朋友，在一起吃吃饭很正常嘛。你今天来不是还卖电焊机吧？

林忠荣：（反唇相讥）你今天来不是还卖山寨电焊机吧？

陈士超：什么山寨，我的电焊机也是注册过商标的。（不以为然）不过，那玩意儿我早不玩了，现在做医疗器械的生意，要不有空来我的展位上见识见识？

林忠荣：（不屑）你这辈子就象一条泥鳅，哪里有油水就往哪里钻，不熟的生意也敢做，小心血本无归。

陈士超：泥鳅又怎么了，头脑灵活，反应敏捷，懂得因势利导，比你那花岗岩脑袋强一百倍！

陈 妍：爸，Robert先生到了。

陈士超：他到了？（热情地迎上前招呼，声音渐远）你好，很高兴见到你，你今天的气色不错哦……

【林忠荣不悦地敲了一下林子聪的头，林子聪不由得喊痛

林子聪：爸，你敲我的头干嘛？

林忠荣：那陈妍身上有磁铁吗？你小子的眼睛就没离开过她一秒！走，跟我去我们公司自己的展位……

第三场：林忠荣家

许淑贤：开饭啰------（摆放碗筷）你们两个快去洗手。儿子，别摆弄你那堆废铁了。

林子聪：什么废铁，这是我从美国带回来的好东西。

林忠荣：你跟那个陈妍在美国的时候，就经常在一起？

林子聪：（专心在焊接机器人，有点心不在焉）爸，这您就别操心了……

林忠荣：（生气地一拍桌子）你跟其他女人在一起我无所谓，陈士超的女儿你就是不能娶！

林子聪：为什么？

林忠荣：这陈士超跟我恶性竞争了一辈子，我做什么，他就做同样的东西，还用低价策略来打我……

林子聪：这也不能说是恶性竞争呀。

林忠荣：你知道什么，他做的好事三天三夜都说不完！（不悦）哎，我跟你说话呢，你老是摆弄那堆废铁干什么！（一生气，拿起东西就往地上砸）

林子聪：（跳起）爸，你砸我机器人干嘛！

林忠荣：（惊讶）这堆废铁是机器人？你长这么大了还玩机器人？你是玩物丧志！

林子聪：这些机器人可是我参与设计的……

林忠荣：你读的是焊接专业，弄什么机器人，不务正业！看来你闲得慌，干脆从明天开始，跟我回公司，你爸我年纪大了，打算慢慢把公司交给你。

林子聪：我可对你的电焊机公司没兴趣。

林忠荣：（板着脸）你什么意思？

许淑贤：儿子，你爸爸辛辛苦苦送你出国，供你读书，就为了你回来之后可以接班，还盼着你让公司发扬光大呢。

林子聪：妈，这种夕阳行业只能越来越走下坡路，不可能再有发展。

林忠荣：（生气，猛地一喝）林子聪？你说什么？（怒）有种你给我再说一遍！

主题曲：啊，高第街人，啊高第街人，不忘初心，继续前行，去攀登新的高峰，共圆中国梦------

**第二集**

主题曲：广州有一条街叫“高第街”，这里店铺林立车水马龙，敢想、敢干、敢拼的高第街人，用行动把春天的故事传颂------

解 说：林忠荣和林子聪两父子好几年没见面了，做爸爸的一直盼望着儿子回来继承自己的事业，想不到两个人的想法竟然南辕北辙，林忠荣一直引以为傲的电焊机公司，林子聪却认为迟早会被淘汰，林忠荣气得暴跳如雷。

第一场：林忠荣家

林子聪：爸您冷静一点听我说可以吗？您看看手机，只要打开淘宝，上面卖电焊机的一抓一大把，不少都是厂家直销，你的产品有什么优势可言？

林忠荣：当然有，我的产品质量好，价钱公道。

林子聪：但没有多少技术难度呀。

林忠荣：谁说的！想当年，我可是技术改造第一人，第一个把粗大笨重的电焊机改造得容易携带，你在网上看到的这些电焊机，全都是模仿我的技术。

林子聪：那也只能算是当年的风光吧？那现在呢？有没有求新求变呢？

林忠荣：当然有，我们公司开发了9个系列的产品，不但有电焊机，还有电缆、电钳、电线……在行内，我们公司的产品是最完整的。

【门铃声响起

许淑贤：谁呀？来了来了------

【门打开的声音

许淑贤：哦，是何经理呀，这么急，公司没事吧？

何经理：林总，您知道的，往年的广交会都会有不少客户下单，但今年我们的订货量少了很多，我一问才知道，东南亚有间公司生产的电焊机跟我们的很相似，但比我们便宜很多，不少国家转和他们做生意去了。

林忠荣：（一惊）之前无论是材料的挑选还是电焊机的生产技术，他们的能力都达不到，现在是谁为他们提供的帮助？

何经理：这一时半会的也问不出什么，不过，我会调查清楚的。

【手机响起

林子聪：（接电话）喂，陈妍------明天晚上参加你们公司的年会？好。

林忠荣：（生气）不准去！

林子聪： 爸，你们只不过是生意场上的竞争对手而已，需要这样老死不相往来吗？何况他们已经不做电焊机生意，主攻医疗器材了，都是高第街的人，每天抬头不见低头见的，过去的事就算了吧。

许淑贤：哎呀，饭菜都凉了，有什么事饭后再说，何经理，你也一起吃吧，老头子，儿女的事，你先甭管了，先吃饭。

林忠荣：（沉吟，突然地）他们公司的年会，明天在哪里开？

第二场：陈士超公司的年会上

解 说：第二天，在广州的一间五星级宾馆的国际宴会厅，陈士超的士林公司举行一年一度的年会。此刻，陈士超正在舞台上侃侃而谈------

陈士超：先生们，女士们，晚上好。士林公司在在座各位的支持下，今年无论在销售额和盈利上都上了一个台阶。从上年开始，我们公司主攻医疗器材的研发和生产，建立了自己的研发中心，我们的研发人员既有从业经验丰富的老行尊，又有刚刚从各高校毕业的生力军；既有扎根本土的老炮，又有业内瞩目的海归，我相信在大家的共同努力下，明年这个时候，我可以响亮地对大家说：我们士林公司，又取得了前所未有的好成绩！

【热烈的鼓掌声

男：陈总，你们是不是改变了经营方向，之前的电焊机生意是完全不做了？

陈士超：也不是完全不做，而是主攻医疗器械，电焊机业务因为属于劳动密集型产业，已经转到其他更适合的地方去了。

林忠荣：（突然出现）是转到东南亚去吗？

【众人哗然，继而窃窃私语

林子聪：（大吃一惊）爸？

陈 妍：（惊讶）林伯伯？他怎么会出现在这？

林子聪：难怪他昨天问我，你们公司的年会在哪里开。

陈 妍：你爸不是来砸场子的吧？

林忠荣：陈士超，你说，东南亚那间电焊机企业的幕后老板是不是你？是不是你把电焊机的整套技术卖给了他们？

陈士超：（微微一笑）不是卖，是合作经营，这些技术并不难，哪怕我不提供，他们迟早也会摸索出来的。这些低端行业已经越来越没有竞争力，他们的厂房比我们便宜，人工比我们低廉，他们制造出来的产品，成本一定比我们低，你被抛弃是迟早的事，我劝你还是赶快急流勇退吧。

【众人哄堂大笑

林忠荣：你！陈士超，你别得意，你这种见利忘义的人，一定会栽跟头的！（转身就走）

林子聪：（连忙追上）爸------爸------

第三场：林忠荣家

林忠荣：（生气地拍桌子）陈士超实在太过分了，竟然把电焊机的制造技术卖给了东南亚的一家公司，让他们生产的电焊机来抢夺我们的市场。

林子聪：爸，这种低端产品其实技术含量并不高，被研究、被模仿甚至被全面取代是很正常的事。

林忠荣：（怒）为什么你们都说我们公司的产品低端！这么多年来，我们公司一直在改良电焊机的技术，我们现在推出的电焊机，连小孩都可以用来做手工劳动，我还是全行业中第一个推出智能型电焊机的。

林子聪：（大感兴趣）智能型电焊机？爸，是怎么样的？有图片给我看看吗？

林忠荣：我手机上就有。你看看，我们的电焊机现在可以调功率了，可以自己选择电流电压的大小。

林子聪：（失望）只是在电焊机上增加了一块电路板而已，这些充其量只能算是改良，不是创新。

林忠荣：（不悦）你还想电焊机有怎么样的创新？

林子聪：所以，陈士超把自己的电焊机公司连技术整个卖到东南亚，不失为明智的选择。

林忠荣：（气）你竟然帮他说话？

林子聪：爸，公司要有更大的发展，就必须放弃在市场上饱和、技术含量不高、优势不明显的产品。以前，我国的工业刚起步，所以大力发展制造业，我们也尝到了甜头。但现在，科技发展一日千里，单纯的制造业已经没有竞争优势，我们要大力发展高科技产业，把制造改为智造，智慧的智。

林忠荣：你也跟他一样，叫我放弃生产电焊机？

林子聪：爸，我们公司的电焊机已经落后了，有时候，适当的放弃，是为了更好的发展。

林忠荣：（怒）放屁！我的电焊机一直卖得好好的，为什么要放弃！我辛辛苦苦把你送出去读焊接专业，现在你学成回来了，就看不起自己的公司！就算东南亚的生意没有了，我们的产品还可以卖到其他非洲、拉美……

林子聪：为什么没有卖去欧洲、北美？（林忠荣一时语塞）他们在上世纪九十年代已经研究并推广使用搅拌摩擦焊接，它不但可以实现机械化、自动化，而且能耗低，功效高，无需焊丝，不需要保护气体，焊接过程安全、无污染、无烟尘、无辐射，虽然它目前还不能完全取代熔焊，但搅拌摩擦焊接技术的应用越来越广泛，历经近十年的快速发展，已经应用于航空、航天、船舶、列车、汽车、电子、电力等工业领域，如果我们公司还在原地踏步，最终的结果只有一个：等死！最后被高端和低端产品两头取缔。

林忠荣：别以为我不知道那个搅拌摩擦焊接，它要求焊接工件的时候必须刚性固定，反面要有底板，不是所有东西都能用它来焊接。

林子聪：这些技术问题始终会解决的。爸，你为什么就不能放弃固有思维，接受新技术呢？（嘀咕）难怪陈士超说你是花岗岩脑袋。

林忠荣：（大怒）你还没当他的女婿，就处处帮着他，既然这样，你就不要回我这个家，去他那里！

林子聪：爸！

林忠荣：去呀，他那么好，你去找他呀，瞪着我干什么？出去！

【门打开的声音

许淑贤：我回来了------你们俩干嘛？都这么大火气？

【林子聪一咬牙，转身就走

许淑贤：唉，儿子，你去哪？儿子------发生什么事了？

林忠荣：让他去！我只是说他两句而已，他竟然说走就走，眼里根本没有我这老爸！

第四场：电焊机工厂

解 说：儿子竟然一句不合就离开了家，林忠荣既伤心又失落，整个晚上都翻来覆去地睡不着，怎么想都不知道自己到底做错了什么，弄得两父子几乎反目成仇，本来心脏不好的他，心里就更不舒服了。第二天，一脸憔悴的他回到了电焊机工厂。

【工厂机器生产的声音

林忠荣：（走进）何经理------

何经理：林总，您今天好像脸色不大好，有事吗？

林忠荣：没事。今天赶哪批货？

何经理：都是广交会上接的单。经理，您都六十岁的人了，还天天公司、工厂两边跑，可别累坏了身体，该休息就休息。

林忠荣：我也想休息，本来想着儿子回国后，慢慢就可以把公司接过来，我顶多为他保驾护航两三年，就可以过上悠哉悠哉的退休生活，谁知道这小子如此不孝，胳膊肘净往外拐！（越说越气，不由得喘起气来）

何经理：（关切地）林总，您怎么了？

林忠荣：没什么，老毛病，胸口有点闷，你去忙你的，我坐坐就好。

何经理：（倒水）您喝口水，坐这歇会，我去点货。

林忠荣：去吧。

【喝水的声音

解 说：林忠荣正喝着水，突然发现通道中间摆着两箱电焊机半成品，不由得大声的问------

林忠荣：（大喊）这两个箱子是谁放在通道上的？这会妨碍大家出入的呀，赶快把它搬走------

解 说：林忠荣喊了几次，都没有人回答，无奈他只好自己动手搬箱子。

林忠荣：怎么那么重……

【手机铃声

林忠荣：（接听电话）喂------

【电话里传出林子聪的声音

林子聪：爸，今天晚上您有空吗？我和陈妍想请你吃饭……

林忠荣：（气）我昨天是怎么跟你说的，你跟其他女人在一起我无所谓，陈士超的女儿你就是不能娶！我说的话，你是不是就当耳边风了！你这混账小子！

解 说：林忠荣越说越生气，心脏突然绞痛起来。

【林忠荣突觉得心脏一阵绞痛，不由得呻吟起来

林子聪：爸，我们就是想跟您好好聊一下……

林忠荣：（捂着疼痛的胸口，咬着牙）我跟姓陈那家人……没什么好聊……

解 说：林忠荣的心脏越发疼痛，一直抱着箱子的手一松，整个箱子砸在了他的脚上。

林忠荣：（惨叫）哎呀------（倒在地上）

林子聪：（吓一跳）爸------爸您没事吧？你现在在哪？

何经理：（冲上前，吓一跳）林总-------林总，你怎么了？快来人呀，马上把林总送去医院------

【救护车鸣叫着，飞驰而来的声音

第五场：医院

许淑贤：（心痛地）老头子，你现在怎样了？好点了吗？

林忠荣：我是被那不肖子气坏的！我心脏一向不太好，你是知道的。

许淑贤：（叹气）你们爷俩到底怎么了？好不容易把儿子盼回来了，但你们就没有好好说过话。

林忠荣：这个不肖子，我要他接手公司，他不愿意，还嫌弃公司太低端。我要他不要跟陈士超的女儿混在一起，他就是不听！

许淑贤：咱们的儿子不象你说的那么不明白事理……

林忠荣：但他自己另外有一套！要他就范，除非我躺着动不了……（猛然地）对哦，我就躺着不动，你告诉他我病得很重，让他马上回来，到时轮不到他不接手公司。

许淑贤：老头子，这……好吗？

林忠荣：赶快打电话给他！

【音乐过场

【医院大厅的嘈杂声

护 士：（远远地）这里有需要急救的病人，请让一下------

陈士超：陈妍，标书都准备好了吗？

陈 妍：爸，您放心，我全都仔细检查过了，这次我们一定可以中标的……

林子聪：（匆匆跑来）请问姑娘，1号楼怎么走？

护 士：一直穿过花园往前走就看到了。

林子聪：谢谢……（急急要离开）

陈 妍：子聪？你怎么跑来医院了？

林子聪：陈妍？陈伯伯？这么巧？

陈 妍：我们来参加医院的招标会，你呢？

林子聪：我爸突然心脏病发，还把脚砸伤了，我过来看他。

陈 妍：林伯伯他没事吧？爸，离招标会还有半个小时，我们去看看林伯伯吧。

陈士超：（笑）你说看就看呗，难怪人家说，女大不中留哪。

陈 妍：（含羞地）爸！

【音乐过场

林忠荣：（有点焦躁地）儿子怎么还没到？

【病房外传来急急的脚步声

许淑贤：听脚步声好像是到门外了……

【林忠荣闻言，连忙哼哼哈哈地呻吟起来

林子聪：（冲进）爸，你怎么了？

林忠荣：（呻吟）哎呀……儿子，我也许不行了……

林子聪：爸，你别乱说，你才61岁，根据联合国对于年龄的划分，你只不过是个中年人，公司还等着你主持大局，过几年，你还要抱孙子呢。

林忠荣：儿子，爸有心脏病，抱孙子还勉强，但公司就不能打理了，只能交给你啰。

林子聪：爸，我……

林忠荣：这间公司我辛辛苦苦经营了差不多四十年，总不能因为我倒下，就关门吧？它可是我一辈子的心血呀。

林子聪：（犹豫）这……

陈士超：（突然出现）这样的破公司还留着它干嘛？它就是一块食之无味，弃之可惜的鸡肋，我劝你还是趁早赶快卖掉吧，我有一个非洲客商，要不我介绍给你？他也许会感兴趣，愿意把你的设备和技术都买回非洲。

林忠荣：（气坏）陈士超，这是我的病房，这里没人欢迎你，你出去！

【陈士超尴尬地离开

陈 妍：（有点尴尬）林伯伯。

林忠荣：你也出去！

林子聪：（急）爸，陈伯伯的话虽然说得难听，但他说得不是没有道理，这种传统的劳动密集型产业一定会被逐渐淘汰，与其将来被市场淘汰，不如现在忍痛割爱……

林忠荣：（气得颤抖）你……你……

许淑贤：（吓一跳）老头子，你怎么了？

林忠荣：（喘气）我的心脏病又犯了……赶快拿药……

【音乐过场

林子聪：妈，爸现在怎么样了？

许淑贤：吃了药，医生还给他打了一针，睡了。你呀，怎么能这样对爸爸说话呢。

林子聪：我说的都是实话。现在我们的电焊机除了质量好，牌子响之外，在市场上就再没有优势了，而好口碑要靠好材料和严格的生产流程维持，这就决定了我们的成本比其他品牌都要高，根本没底气跟竞争对手打价格战。

许淑贤：你说的不是没有道理，但你了解爸爸吗？这四十年他过得一点都不容易。在上世纪90年代，他花心血培养的工程师和销售员一起辞职合作开公司，他们做出来的产品和我们的好运来电焊机一模一样，挖走了我们不少客户，同时，陈士超的产品利用低价策略，也抢占了不少市场，你爸爸的公司一下子跌入了低谷。最要命的是，市场上出现了一批假冒好运来电焊机品牌的劣质产品，受害的客户拿着这些伪劣电焊机找你爸爸兴师问罪，要我们赔偿，我们一时又找不到造假的源头……

林子聪：我记得，那时候我还在读幼儿园，有一天，您接我回家，在路过爸爸公司的时候，很多人围攻我们公司，几乎把大门都推倒了，我吓得抱着您只会哭。我还记得那时候，您经营的香云纱衣服也出现了问题，你们俩天天都睡不着觉。

许淑贤：是呀，我本来和人家合营一家晒莨厂，我们生产的香云纱行销全国，甚至远销海外。但好景不长，那时候赶上各地的集体经济纷纷转制，我们的晒莨厂濒临倒闭，几乎连工人的工资都发不出去，后来我和另外两个伙伴，咬牙花20万元将只剩4名工人、没有厂房的工厂买下来，但香云纱产业从那时候就再次低落，随着其他工厂的相继倒闭，我们的晒莨厂一度成为全国唯一一家仍然坚持生产香云纱的工厂，但产品一直滞销。

林子聪：那段时间，爸爸的电焊机公司和您的晒莨厂双双陷入危机，最终你们是怎么走出来的？

许淑贤：把公司和房子都抵押给银行，然后你爸爸一个个客户去谈，用最低的价格和他们分别签订了几年的合同，还拿到了预付款，帮我买下了晒莨厂，最后，把造假的罪魁祸首找了出来，原来是陈士超工场的一个离职工人。在最低迷的时候，我和你爸爸都没有放弃，终于挺了过来。

林子聪：（感叹）四十年了，公司还能屹立不倒，爸爸确实付出了很多。

许淑贤：你想想，你爸辛苦了四十年，眼巴巴的盼望你回来当他的接班人，你可好，一回来就全盘否定了他四十年的心血。

林子聪：我不是否定他，也知道他的不容易，但是，他不应该一直固守着过去的光环，所有人都在往前走，停滞不前就等于退步，最后一定会被市场淘汰的。

许淑贤：（轻叹）毕竟公司目前还一切运作正常，你让他现在就放弃，那是不可能的，除非，你有办法让公司转型升级。

林子聪：（沉吟）妈，我的态度确实有点问题，太操之过急了，我会向爸爸道歉的。其实，我在美国的时候已经有不少研究成果，现在全都带回国了，我已经在珠江新城租了一间公寓，可以既可以当办公室，又可以当宿舍，到时请您和爸到公司去看看。

许淑贤：好吧。等你爸出院了，有机会我们就过来看看。

第六场：车内

解 说：这一天，林忠荣终于出院了，许淑贤开车接他回家，在经过珠江新城的一栋大楼前，许淑贤停下了车。

【车水马路的声音

【汽车停下来的声音

许淑贤：儿子的办公室就在这楼上，你真的不去看看？

林忠荣：（气呼呼地）有什么好看的，家里有好好的公司他不接，自己转身另外开了一间公司，招呼也不打，眼里压根就没有我们。

许淑贤：儿子有儿子的想法，我们放开他，让他到外面闯一下，也不是什么坏事，再说了，他悄悄向我透露，给你准备了礼物。

林忠荣：（感兴趣地）什么礼物？

许淑贤：你自己去看不就知道了吗。车已经开到这了，你到底上还是不上嘛？

林忠荣：我……（嘴硬地）我只是陪你上而已，我是为你，不是为那个不肖子。

许淑贤：（忍不住“扑哧”一声笑出来）好好好，陪我陪我。下车吧------

【车门的打开的声音

【陈士超和林子聪的声音远远传来

林子聪：陈伯伯慢走。

陈士超：子聪呀，我果然没有看错你，你的研究项目我都很喜欢，你比你那花岗岩脑袋的老爸强多了……

林忠荣：（怒）陈士超？他怎么会在这？他就是那个不肖子送给我的礼物？啊？

【车门关上的声音

许淑贤：你怎么了？不上儿子的公司了？

林忠荣：开车回家------以后这不肖子回家，你不准为他开门！

主题曲：啊，高第街人，啊高第街人，不忘初心，继续前行，去攀登新的高峰，共圆中国梦------

**第三集**

主题曲：广州有一条街叫“高第街”，这里店铺林立车水马龙，敢想、敢干、敢拼的高第街人，用行动把春天的故事传颂------

解 说：林子聪一再认为爸爸林忠荣的电焊机公司是低端行业，不愿意接手，把林忠荣气得心脏病发作，住进了医院。在妈妈许淑贤的劝说下，林子聪意识到自己的态度有问题，对爸爸也有了更深的理解，于是邀请父母到自己的公司参观。想不到就在儿子公司的楼下，林忠荣见到了他最讨厌的陈士超，还发现两人关系非同一般，他不禁勃然大怒，立即开车回家，还扬言不准儿子走进家门。

第一场：林忠荣家

【拍门的声音

林忠荣：不准给那个不肖子开门！

【门外传来林子聪的声音

林子聪：爸，妈，开门呀，我是子聪------

林忠荣：不准开门！除非他跟陈士超的女儿一刀两断，从此以后跟陈士超断绝一切来往。

林子聪：爸，以前的事都过去那么久了，我觉得你们应该抛弃成见，坐下来好好聊一下。

林忠荣：（怒）我跟他没有东西好聊！

林子聪：爸，你听我说，陈伯伯他……

林忠荣：谁还在我面前提他的名字，谁就给我滚！滚！

许淑贤：（急）你们爷俩是怎么了，要不就不见面，一见面就好像火星撞地球。

林子聪：妈，你劝劝我爸吧。

许淑贤：（叹气）你先回去吧，你们都冷静一下。对了，明天是你爸生日，你一定要回来跟他祝寿。

林再次：行，我明天一定回来，妈，那我先走了。

许淑贤：开车别那么快，注意安全------

林忠荣：（气哼哼地）这小子，宁愿不回家，也不肯跟陈士超那家人断绝关系，早知道我就让他在美国读完博士才回来！

【拍门的声音

林忠荣：他又回来干嘛？不准开门！

【门外传来大林的声音

大 林：淑贤姐，是我，大林------

许淑贤：哦，大林啊？来了来了------

【开门声响起

大 林：（兴奋地跑进）淑贤姐，记者同志给我们带来好消息了！

记 者：淑贤姐，你们的香云纱系列服装在巴黎时装周上获得了国际大奖，一间国际著名的奢侈品公司的中国负责人听了我们庆祝改革开放四十周年的专题节目，找我们要你们的联系方式，说是要和你们合作。

许淑贤：（激动）太好了！太好了！大林，我们终于成功了！

记 者：淑贤姐，这一天，你等了40年了吧？

许淑贤：40年前，我第一次见到香云纱，就被它的魅力深深打动，那时候刚刚改革开放，在国家政策的大力扶持下，我们投资了晒莨厂，产品很快就打开了销路。正当香云纱市场蓬勃发展的时候，各地的集体经济纷纷转制，我们的晒莨厂濒临倒闭，我们一咬牙，把工厂买了下来，但因为制造成本太高，香云纱的生意始终不温不火，一直到2008年，香云纱入选国家非物质文化遗产，你还记得吗？

大 林：当然记得，那时候整个香云纱市场马上升温，顺德的晒莨厂好像雨后春笋一样涌现，我们用传统方法制作的香云纱要耗时半个月、历经数十道工序，而大量新进入市场的投机者用机器生产，三四天便制成香云纱，这种产品卖得很便宜，但质量很差，对传统香云纱工厂造成严重的冲击。

许淑贤：是啊，香云纱产业很快就第三次衰落，市场再次经历大洗牌。到了2011年，顺德只剩下我们在内的4家香云纱工厂，这四十年，我可以说是经历了香云纱市场的三次大起大落。

大 林：还是淑贤姐你的眼光好，不但亲自牵头对香云纱进行改良，创建了专门生产和销售香云纱服装的品牌，还邀请了时装大咖设计了香云纱系列服装，现在终于获得了国际认可。我们就是要让全世界知道，我们高第街的人是打不死的，无论什么时候，在哪里跌倒，我们都可以重新站起来！

许淑贤：对，所谓的走投无路，大都是因为不会变通，老头子，我说得对不对？

林忠荣：（冷哼）难道我就是不会变通的人吗？你别听那不肖子乱说。

许淑贤：你呀！

【音乐过场

解 说：第二天，是林忠荣的生日，但家里只有他和许淑贤，难免显得有点冷清，想想林子聪这个“不肖”儿子，林忠荣不禁唉声叹气。

许淑贤：老头子，今天是你生日，怎么还唉声叹气的？

【林忠荣深深叹了一口气

许淑贤：今天我做了你最喜欢的酸梅鹅，还有芋头扣肉、白灼竹节虾、粉丝扇贝……

林忠荣：心情不好，什么都不想吃。

【门铃声响起

林忠荣：不准开门给那个不肖子。

许淑贤：之前那几天不开门也就罢了，今天可是你生日呢。

【开门的声音  
林子聪：爸，生日快乐------妈，这是我给爸买的生日蛋糕，得马上放冰箱。

许淑贤：行行行，交给我吧。你看儿子多有心，给你买了这么大的蛋糕。

林忠荣：就我们三个人吃，买那么大干嘛？

林子聪：爸，不是三个，是四个人。

陈 妍：林伯伯，生日快乐。

林忠荣：（板着脸）是你？你来做什么？

许淑贤：这不是你生日，人家陈妍给你祝寿嘛。

陈 妍：林伯伯，这是美国的花旗参，祝您身体健康，寿比南山。

许淑贤：来坐坐就好，还带什么东西，你们站着干嘛，都坐呀。

林子聪：爸，我还给带来一份特别的生日礼物。

许淑贤：哟，这么大的箱子，装的啥啊？

林子聪：我参与设计的机器人。（按开关）

机器人：大家好，我叫洋洋，请多指教。

许淑贤：（忍俊不禁）哎哟，这机器人嘴巴还挺甜的。

林子聪：不止这些，它还会做家务，扫地、吸尘、拿东西、擦桌子、叠衣服，还能和人简单的交流呢。洋洋，今天是我爸爸的生日，你应该怎样做呀？

机器人：（唱）Happy Birthday to you ，Happy Birthday to you， Happy Birthday to BABA，Happy Birthday to BABA------

【众人笑

林忠荣：（嘴硬地）我又不是洋人，给我唱什么洋曲。

林子聪：洋洋，你不是还会唱粤曲吗？来，唱几句呀。

机器人：（唱粤曲）分飞万里隔千山，离泪似珠强忍欲坠凝在眼……

林忠荣：去去去，今天是我生日，你唱什么《分飞燕》，也太不懂事了吧。

【众人忍俊不禁

林子聪：洋洋，你忘了，今天是我爸爸生日哦。

机器人：（唱粤曲）恭祝你福寿如天齐，庆贺你生辰快乐，年年都有今日，岁岁都有今朝，恭喜你，恭喜你……

【众人哈哈大笑

许淑贤：真是个聪明的机器人，我还真想给它一个红包。

机器人：给红包请扫我胸前的二维码。

【众人笑得更开心

许淑贤：老头子，儿子这生日礼物，还不错吧。

林忠荣：勉勉强强吧。这机器人你参与设计的？

林子聪：对，而且主要是我焊接的。爸，妈，我想开一间机器人公司，但缺乏启动资金，想问你们借钱，等赚了钱之后连本带息归还，或者你们入股公司，以后每年分红。可以吗？

林忠荣：（斩钉截铁地）不可以！

林子聪：爸，做机器人的研发才是我的兴趣和爱好……

林忠荣：（打断）这些机器人偶尔来哄哄人还可以，谁愿意花大价钱把它买回家当高级玩具。

林子聪：它还可以做不少家务，我给您再展示一下。洋洋------

林忠荣：不用了！这就是你说的转型升级？这样的机器人中看不中用，比我那些实实在在的电焊机差远了，我们要搞的是实业，不是这些花花架子，我自己都不看好的东西，绝对不会投一分钱。

林子聪：（无奈）那我向银行贷款吧。

林忠荣：你以为借了银行的钱就不用还吗？用银行的钱是要有本事的，你能肯定自己有本事连本带息都赚回来吗？

林子聪：爸爸，我是经过深思熟虑和充分的市场调查才决定的。

许淑贤：老头子，要不我们……

林忠荣：（压低声音）你知道什么，你给了钱他开公司，他以后就更不可能回来接我的公司了！（大声地）不用再跟我说了，我不同意！

陈 妍：子聪，别灰心，我爸不是说了吗，如果林伯伯不愿意出钱，他来投资你的公司。

林子聪：这……那好吧，我明天跟他聊一下。

林忠荣：（大怒）你们两个，给我滚！

林子聪：爸！

林忠荣：滚！

陈 妍：子聪，要不我们回去吧？等林伯伯消气了，我们再回来？

林子聪：那……爸妈，我们先回去。妈，你打电话给我，我随时回来。（和陈妍离开）

许淑贤：（急）儿子------好好的，你怎么又跟儿子怄气了。（叹气）要不我们先吃饭吧？饭菜都凉了。

林忠荣：我不吃了，你自己慢慢吃。（离开）

许淑贤：今天可是你生日呢，我一个人吃饭有什么意思呀！哎，你去哪呀？等等我------（想想又站住，掏出手机就按）儿子，你没走远吧？你那机器人怎么弄？要不，你回家一趟摆弄一下机器人？

第二场：高第街

解 说：心情郁闷的林忠荣走出了家门，来到了高第街上。虽然现在的高笫街已经没有了以前那种行人摩肩接踵的壮观景象，但仍然名声在外，来往的客人三三两两地在店铺内进出，不时有手推车和载货的自行车在街上出没。

【街上三三两两客户经过的声音

【手推车经过和自行车铃响的声音

小 曹：这批内衣是寄去四川的，还有这批睡衣要运到湖北，赶紧给我送出去啊，谢谢------

【伙计的答应声和车声、铃声响起

林忠荣：（见此不由得感叹）想当年这条500多米的高第街上，最高峰的时候有过千家商铺，每天人来人往，从街头逛到街尾就要大半天，自从电商发展起来后，这里冷清了很多，真是今非昔比呀。

小 曹：林总，好久不见你了，吃完饭出来散步吗？

林忠荣：我随便走走而已。小曹，现在生意差了那么多，你还能撑下去，真不容易呀。

小 曹：（笑）可不是嘛。不瞒您说，前几年我还真的差点撑不下去了，网上可以买到全国各地的衣服，还不用出门，给你寄到家里，我们的生意马上就一落千丈，很多店铺都维持不了。我也想干脆关门拉倒，但最后还是淑贤姐一句话就提醒了我。

林忠荣：（惊讶）她跟你说什么呢？

许淑贤：（走近）我跟小曹说，人无我有、人有我优、人优我新，人新我转，还记得吗？就是我当年跟你说的那句话。

小 曹：多亏了这句话呀！我一琢磨，网上卖的衣服质量参差不齐，大部分都是杂牌，甚至是三无产品，我就建立了自己的服装品牌，不仅质量好，款式新，不但在网上卖，请模特每天做直播介绍我们的衣服，还在短视频网站天天发宣传我们衣服的短视频，就这样一步一步打响了自己的品牌，生意呀一天比一天好，虽然你别看，现在来高第街逛的人少了很多，但是在网上买我们衣服的顾客却不少，零售、批发都有，是比不上当年最鼎盛时候的风光，但总体也不错，没丢我们高第街全国第一个工业品市场的脸。

许淑贤：小曹，你们的P2P智能街区搞得怎么样了？

小 曹：很快就可以运作了。

林忠荣：P2P智能街区是什么？

小 曹：（骄傲地）林总，这可是全国第一条P2P智能街区，目前我们已经集合了差不多一千户商户，只要通过手机点开任意一个商户，就可以看到商户所有的信息，查询所有的商品，还能拿到专属的优惠买买买呢。

许淑贤：我还给他们提了个建议，根据真实的销售数据和用户评价，按月形成一个“口碑榜”，既给顾客一个消费参考，也可以鼓励各个商户把自己的口碑做好。

林忠荣：老婆，厉害呀，虽然你已经退居二线了，脑子比以前一样灵活，不但香云纱的生意做到欧洲去了，还帮这些年轻人想出了这么多好点子。

许淑贤：我是什么人？我可是高第街人！我们高第街人不但勤劳、敢拼，而且有智慧，敢为天下先。

小 曹：对呀，林总，我老听淑贤姐跟我说，您当年就是靠着这股拼劲一步步走到今天的呀。

林忠荣：（被深深触动）拼劲……对呀，我当年那股拼劲，现在去哪里了？

许淑贤：你呀，当年那么有勇气摔掉铁饭碗，捧起泥饭碗，可以说，思想解放得很呢，为什么现在反而就做不到呢？

林忠荣：我……

林子聪：洋洋，快去------

【机器人的声音由远及近

机器人：（唱粤曲）恭祝你福寿如天齐，庆贺你生辰快乐，年年都有今日，岁岁都有今朝，恭喜你，恭喜你……

小 曹：（惊讶）哪里来的机器人？

许淑贤：这是我儿子送给他爸爸的机器人，名字叫洋洋！洋洋可厉害了，知道我们在这。

小 曹：（兴奋）这机器人手上还捧着个蛋糕呢，林总，今天是您生日吗？生日快乐！

林忠荣：谢谢。

小 曹：（大感兴趣）这机器人真好玩，这蛋糕不会是它做的吧？洋洋，你能喂我吃一口蛋糕吗……

林忠荣：（不由得感叹）变啰，这个世界完全变了，如果我们再不跟着变，说不定哪一天，就会被机器人全面取代啰……

第三场：林忠荣家

林忠荣：老婆，儿子好像整整三个月没回家了吧？

许淑贤：怎么？想他了？想他为什么不听他的电话？你呀，就是放不下面子。

林忠荣：我再不听电话，他也可以回来呀，讲到底，就是他的心里没有我们！

许淑贤：儿子最近很忙，说要给一个惊喜你呢。

林忠荣：他有什么好忙的？还是弄他那些机器人？

许淑贤：他搞了一间工场专门生产机器人，据说第一批产品还挺受欢迎呢。

林忠荣：（大反应地）工场？谁投资的？陈士超吗？这不肖子，居然要陈士超的钱，也不回来求我。

许淑贤：（觉好笑）你不是已经拒绝他了吗？

林忠荣：（一时语塞）我……

【门铃声响起

许淑贤：谁呀？（前往开门）

【开门的声音

林忠荣：何经理，有急事吗？

何经理：林总，我们的电焊机订单被取消了不少，差不多有一百多万呢。

林忠荣：（一惊）为什么？

何经理：广州有间公司生产出了焊接机器人，焊接全部交给机器人完成，不但速度大大提高，而且无尘无噪音，不少客户都转去试用他们的产品。

林忠荣：（大怒）谁抢了我的生意？

何经理：（诺诺地）您儿子林子聪。

林忠荣：什么？是他？想不到我辛辛苦苦栽培出来的儿子，竟然成为我的对手，抢我的客户！一定是陈士超搞鬼，资助我儿子来搞死我的公司，岂有此理，我这就去找他们算账！

林子聪：（走进）爸-------

林忠荣：你这个不肖子，还有脸回来？

林子聪：爸，你跟我来------

林忠荣：我不去！（被拖不过）喂，你硬扯我走干嘛，喂------

第四场：实验工场

解 说：林子聪不由分说的拽着林忠荣的手，把他塞上汽车，然后带上许淑贤，一直把车开到郊外的一间工场。这里一尘不染，而且四处静悄悄，只有一个高达三米的机器人对铝合金材料进行焊接，短短两三分钟，机器人就可以完成一个焊接任务。

许淑贤：儿子，这就是你的工场？

林子聪：确切来说，是我的实验厂房。

许淑贤：这里一尘不染，也没噪音，怎么看都不象工场呀。

林子聪：爸妈你们看，我们自主研发的机器人正使用搅拌摩擦焊对铝合金材料进行焊接，短短几分钟就完成整道工序，无噪音、无飞溅、无辐射，这就是我在美国带回来的研究成果：焊接机器人。

许淑贤：不错呀儿子。听说市场反应不错？

林子聪：目前我们承接了不少焊接工程，有些客户干脆提出把机器人卖给他们，在他们的工场打造焊接车间，这可不是我的最终方向，我的目标是打造无人焊接工厂。

许淑贤：老头子，你是焊接老行尊了，觉得儿子的焊接机器人怎么样？

林忠荣：这机器人体积太大了，不能进入家庭，得好好改良。还有，搅拌摩擦焊接要求焊接工件的时候必须刚性固定，反面要有底板，不是所有东西都能用它来焊接，有些焊接必须要用融焊来解决，最后还得用我的电焊机！

林子聪：爸爸，我一直记得您当年把苏制电焊机改良的故事，我将来也要往这方面努力，打造不同规格的焊接机器人，同时，对搅拌摩擦焊接要进行优化改革。

林忠荣：人无我有、人有我优、人优我新，人新我转，嗯，是这道理！

林子聪：（惊喜地）您的意思是，我们的电焊机公司要往焊接机器人方向转型？

林忠荣：我可没说过，哪怕真的转，也是先融合，把两种不同的焊接方法融合在一起，取长补短，成功之后才考虑再转型。

林子聪：好，我一定往这方面努力。

陈士超：（带着陈妍走进）我在外面就觉得奇怪了，无噪音工场怎么就那么热闹，原来是有这么多人在这。

陈 妍：林伯伯好。

林忠荣：（哼了一声，板着脸）陈士超，你来我儿子的实验厂房干嘛？

林子聪：爸，我和陈伯伯正打算合作呢。陈伯伯的公司正组建一支研发团队，打算设计一款医疗机器人，可以直达病人的体内清除病灶、打通血管，我就是研发团队的其中一个。

陈士超：我的女儿是学医的，子聪是学焊接的，他们又找了一大帮志同道合的年轻人一起干，已经有中科院的院士、专家愿意指导他们，我相信他们一定能把医疗机器人弄出来。

林子聪：爸，我之所以答应陈伯伯，是因为我知道，我们已经具备了这种能力，只要假以时日，一定可以攻破技术难关，以后，病人的血管要是被堵住了，我们就让机器人到血管里清淤通塞，免除放支架的的痛苦。

林忠荣：听上去好像不错，不过，他的东西你先放一放，先把我们公司的烧焊机器人弄好。对了，这个项目爸入股，你把陈士超的钱退给他。

陈士超：（不由得哈哈大笑）你是不是有点误会了？我什么时候给钱你儿子了？

许淑贤：（不禁扑哧一笑）是我把房子抵押给银行，帮儿子贷的款，而且儿子属于高科技人才，他和这个项目都获得了政府的资金支持，有政府当大股东，你还担心什么！

林忠荣：（不禁一阵脸红耳热）你怎么不早说。

陈士超：（笑）你那花岗岩脑袋什么时候才能开窍呢，亏你还好意思说自己是敢为天下先的高第街人！这么好的儿子你不要，我可要了。

林忠荣：（脱口而出）他是我的儿子，顶多算是你半个儿子。

陈士超：（笑）那你答应你家子聪和我家陈妍的婚事了？

陈 妍：（害羞地）爸！

【众人不由得哈哈大笑

解 说：这就是高第街人身上发生的故事，自从在全国第一个正式挂上工业品市场的牌子后，在南来北往的人们心中，高笫街早已成为改革开放的象征地，而一直在这经营的人也以高笫街人为自豪。今天，高第街依然延续着它的商业传奇，并且留下不朽的历史印记！

主题曲：啊，高第街人，啊高第街人，不忘初心，继续前行，去攀登新的高峰，共圆中国梦------

（完）

**40年，一样的世界杯，不一样的感受！**

【话外音】1978年中央电视台历史上首次对阿根廷和荷兰的世界杯决赛进行了录播。

【小男孩】爸爸，爸爸，我要看世界杯

【电视雪花声音效】

【爸爸】：好，让我调整下电视天线。唉哟，怎么老没信号啊。唉，行了。

【小男孩】爸爸，这场上两队哪个是阿根廷啊？衣服都差不多颜色呢！

【爸爸】从左面踢到右面的就是，黑白电视机是这样的。不过，等以后咱们有了彩色电视就可精彩了……

【转换时空音效】

【话外音】中央电视台，欢迎收看2018年俄罗斯世界杯直播阿根廷对葡萄牙……

【小男孩】爸爸，快点过来沙发看世界杯咯。

【爸爸】好好好，快叫你爷爷过来看，有他喜欢的梅西。家里的电视机有60寸，爷爷眼睛不好也能看得很清晰。

【爷爷】不用啦，我在房间用IPAD看，我还在用微信跟你李叔叔聊球呢。哈哈哈。

【话外音】一样的世界杯，不一样的感受！40年来，改变的是生活，不变的是祖国对我们的关怀。热烈庆祝改革开放40周年！

**20180428《南方财经报道》串联单**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **节目内容** | **关键词** | **视频**  **长度** |
|  | **导视+片头** |  |  |
|  | **女**：欢迎回来，健康战略合作伙伴舒筋健腰丸提醒您继续关注《南方财经报道》。  **男**：一方水土养一方人，但对于在粤东母亲河——练江旁边长大的许多潮汕人来说，这句话会隐隐触及了他们内心的伤痛。《南方财经报道》新闻调查系列策划“你记忆里的河流还清澈吗？”，今天带大家走进练江流域，记者走访了练江流域上游揭阳普宁，中下游汕头潮南、潮阳，实地调查练江流域当地的多条支流，发现了个别工厂仍然存在违规排污的情况。一起来看看记者郑泽燕从现场发来的报道。 |  |  |
|  | **VCR1：新闻调查：练江何以成黑江？（上）** |  |  |
|  | **男：**在记者的采访和拍摄中，询问到练江的污染问题的时候，一些村民抱着熟视无睹的态度，这让记者非常感慨，这些污染问题已经长期存在，但是同时还存在偷排直排，令粤东母亲河——练江，旧伤未愈又添新伤，我们接着来看调查。 |  |  |
|  | **VCR2：新闻调查：练江何以成黑江？（中）** |  |  |
|  | **男：**触目惊心的河面垃圾、黑臭的水体，被当地村民自嘲为“黑龙江”的练江水质问题显然已经非常严峻。经过了揭阳市普宁市、汕头市潮南区，我们又来到了练江水域中下游的汕头市潮阳区。在这里，水体污染、饮用水和生活用水短缺的问题，同样困扰着当地的村民。 |  |  |
|  | **VCR3：新闻调查：练江何以成黑江？（下）** |  |  |
|  | **男：**看着记者这一路的练江流域水质调查，我们不断地在问一个问题：练江何以成黑江？“印染”这两个字，从无数的村民口中提及，记者的实地走访中，练江两岸的服装染织厂，可谓是遍地开花，某些印染厂依然直接往河里偷排废水，甚至被记者在偶然到访时抓了个现行。守着母亲河——练江，一些村落的人们没水喝，更为黑水臭水所困。请问这些偷排直排的印染企业，你们往母亲河里排污，你们的心里还安稳吗？请问当地的环保部门，这些偷排的现象，你们知情吗？还是另有隐情呢？青山绿水，就是金山银山，我们期待，粤东潮汕母亲河——练江，依旧是记忆里的河流，依旧会那么清澈，那么美好。  **女：**共享单车方便了市民短距离出行和公共交通接驳。但由于之前各企业无序竞投车辆，给行人和车辆的通行造成严重影响。另外，大量车辆因破损无法工作而堆放占道，这些废弃车辆该怎么处理呢？ |  |  |
|  | **VCR4：广州：废弃闲置共享单车何去何从？** |  |  |
|  | **女：**先进一段广告回来精彩继续。 |  |  |
|  | **导视+广告位** |  |  |
|  | **男:**欢迎回来，这里是《南方财经报道》，我们继续关注经济，关注生活。  **女：**今年的“五一”小长假，为4月29日到5月1日，三天的假期说长不长，说短不短，很多家庭都会有出行计划，如果不想堵在高速上的话，下面的出行攻略各位街坊要收好了。 |  |  |
|  | **VCR5：五一出行：先看广东高速避堵攻略** |  |  |
|  | **男：**关注实时路况，期间若遇临时交通管制，也请广大车主积极配合，听从现场交警指挥，有序通行。如果在高速上遇到交通拯救的情况，也可以拨打96998，寻求帮助。  **女：**而在客运车辆方面，广州也将迎来高峰。马上看看广州各大汽车客运站有什么应对措施。 |  |  |
|  | **VCR6：五一出行：广州客运加开班次疏导客流** |  |  |
|  | **女：**为了应对即将到来的出行高峰期，广州交警也在今天上午召开了广州市运输企业“五一”假期交通安全工作动员大会，具体情况，马上来看一下。 |  |  |
|  | **VCR7：五一出行：广州交警多措并举确保假期道路交通安全** |  |  |
|  | **男：**再次提醒各位市民，假期出行要提前了解路况，利用好手机里的导航软件，及时查看路况，错开出行高峰，平安快乐出行，度过一个美好的假期。  **女：**最后关注一下房市。去年，经过一轮限购令后，广州房价也趋向稳定。近期，广州4月各区房价新鲜出炉了，看看涨了还是跌了？马上来关注一下。 |  |  |
|  | **VCR8：广州四月各区房价出炉！看看是涨还是跌** |  |  |
|  | **【南方财经报道标板】** |  |  |
|  | **女：**今天《南方财经报道》的内容就是这样，更多精彩内容请关注“粤TV”广东IPTV高清互动电视，参与互动。  **男：**感谢您收看由百年港药，冠心病专利药益安宁丸独家冠名的《南方财经报道》。今天的节目就到这里，各位再见。  女：再见。 |  |  |

**20180916《南方财经报道》串联单**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **节目内容** | **关键词** | **视频长度** |
|  | **导视+片头** |  |  |
|  | **男：**关注经济，关注生活，这里是由“一颗平安心，百年益安宁”的益安宁丸独家冠名的《南方财经报道》，大家好，我是岳阳。  **女：**大家好，我是晓野。为应对强台风山竹，15日下午，广东省防总将防风应急响应提升至I级，广东省人民政府发出了关于切实做好今年第22号台风“山竹”防御工作的紧急动员令，要求全省各地全力组织做好防御台风山竹的工作。目前，珠三角、粤西多地沿海多地发布台风红色预警，广州、深圳、珠海、中山、江门、阳江、茂名、佛山等多地已宣布启动全市范围内实施三停，停工停产停课。 |  |  |
|  | **VCR：三防办宣传片** |  |  |
|  | **VCR1：省防总：防风应急响应提升至Ⅰ级** |  |  |
|  | **男：**台风来袭，广州市民的防风、防雨措施做得怎么样？请看《南方财经报道》记者现场直击。 |  |  |
|  | **VCR2：“山竹”来了 广州市内风大雨大** |  |  |
|  | **女：**今天早上，广州市内也是风雨交加，记者锦阳走访了广州的老城区，看看那边的路口、房屋、商铺，受到怎样的影响呢？ |  |  |
|  | **VCR3：广州：“山竹”来袭！市民固定门框做足准备** |  |  |
|  | **男：**受台风“山竹”影响，广州市内码头所有航线已经停运，我们来看看记者李琪从现场发回的报道。 |  |  |
|  | **VCR4：广州：“山竹”来袭！天字码头临时停运** |  |  |
|  | **女：**除了航运码头已经临时关闭，我们记者了解到，广州白云机场今天也取消了所有的航班。 |  |  |
|  | **VCR5：“山竹”来袭！白云机场发布特别提醒** |  |  |
|  | **口播：紧急通告：中午12时起 广州全市停市** |  |  |
|  | **男：**今天，广州市商务委员会发布紧急通告：为有效防御台风“山竹”，各商贸流通企业积极抢筹货源，及时启动应急预案，为台风到来前的市场供应发挥了重要作用。但由于台风到来的时间越来越近，为防止市民外出购物和消费发生安全事故，根据市“三防”总指挥部的统一部署，现决定从2018年9月16日中午12:00开始全市停市，各相关单位按照省、市一级响应的紧急通知，切实把停市要求落实到位。请全市商业企业、餐厅、门市、档口迅即遵照执行，坚决落实好停市要求，确保市民群众的生命安全。复市时间另行通知。 |  |  |
|  | **女：**先进段广告，回来继续收看《南方财经报道》。 |  |  |
|  | **导视+广告位** |  |  |
|  | **男：**欢迎回来，健康战略合作伙伴舒筋腱腰丸邀您继续关注《南方财经报道》。  **女：**昨天，为防御台风“山竹”，湛江边防官兵深入辖区码头、避风港、危房等地排查安全隐患，确保群众生命财产安全。 |  |  |
|  | **VCR：三防办宣传片** |  |  |
|  | **VCR7：台风“山竹”逼近 湛江边防支队及时排查辖区安全隐患** |  |  |
|  | **男：**粤西各地对“山竹”已经是严阵以待，下面看看广东其他地方的防风措施做得怎么样。我们记者冯家伟昨晚已经抵达珠海，下面看看今天珠海的情况怎么样。 |  |  |
|  | **VCR8：珠海：防御“山竹”！珠海大桥 情侣路今天全线封闭** |  |  |
|  | **女：**“山竹”逼近广东，广东各地都严阵以待，记者李明昨晚就赶到茂名，看看当地的防风措施做得怎么样。 |  |  |
|  | **VCR9: 茂名：修剪树枝排隐患 第一滩关闭** |  |  |
|  | **男：**台风来袭，广东海陆空交通都收到影响。今天记者从广铁了解到，广东省内全部高铁列车今天全天停运，普铁线路广州地区从9点到20点，普铁线路深圳地区凌晨4点到20点旅客列车停运。 |  |  |
|  | **VCR10：受“山竹”影响！广铁 客运部分车次停运或调整** |  |  |
|  | **女：**为防御台风“山竹”，广东省政府15日晚发出紧急动员令，全省进入防风I级应急响应状态。17日前广东全省所有学校停课，深圳、广州、中山、江门、阳江等沿海多市采取“停工、停业、停产、停运”等措施严密防御。 |  |  |
|  | **VCR11：广东进入I级应急状态 全省停课 多地停工停业停产** |  |  |
|  | **男：**台风来了，大家出门在外怎么保护好自己，下面这些防风、防雨、防触电指南，大家一定要紧记。 |  |  |
|  | **VCR12：台风来袭！防风 防雨 防触电指南你要知道** |  |  |
|  | **男：**台风期间，大家要及时留意台风的最新动态，以上的实用措施，我们都要紧记确保自己的安全。  **女：**先进段广告，回来继续《南方财经报道》。 |  |  |

**梅州金柚飘香 喜迎首届中国农民丰收节**

记者：周子林

摄影：杨毓

【主持人】今天，是首个“中国农民丰收节”，首先祝所有的农民兄弟们节日快乐。我们的记者周子林今天就在全国首届丰收节的梅州分会场，让他带我们分享一下粵北金柚飘香的丰收喜悦。

【记者出镜】现在是上午九点五十四分，是2018年农历秋分，此时此刻，全国各地五谷丰登，瓜果飘香。我现在在梅州市松口镇大黄村，这里是全国首届中国农民丰收节的六大会场之一，也是广东省庆祝首届丰收节的主会场。

【配音】现场，广东农民代表接连报喜：今年岭南特色水果产量已达710多万吨，茶叶全省总产量突破9万吨，畜牧业产值达到1229亿元，蔬菜种植面积2189万亩，鲜切花和盆栽观赏植物产量再次居全国首位。

【同期】梅州市农业局局长 刘玉涛

是农民歌唱，歌唱农民，现在老百姓从心里高兴！

【配音】40年前，正是从中国农村拉开改革开放的大幕，当时广东农民人均可支配收入仅193元，40年后的今天人均收入翻了80多倍，达15779元。中国农民丰收节成为新时代鲜明的文化标记，更加推进农业、农村现代化迈上新征程。

**新闻特写：广深港高铁开通 粤港加速度**

【导语】

广深港高铁今天开通，从广州南到九龙西站最快的一班直达车只需求47分钟，进一步缩短了香港跟内地的时空距离，正式迈入一小时的经济圈；这是加速推进粤港澳大湾区的建设基础性工程，又时逢改革开放四十年，预示着香港与内地的经济、生活、文化交流迈入了新时代。

【记者现场】《南方财经报道》记者 巢欢

现在停在记者身边这列整装待发的列车，就是广深港高铁首发列车，该列车（外观）最大特点：就是它车身颜色的搭配，我们可以看到车头和车身是采用红色和橙色的组合非常的醒目；该列车最高时速可以达到350公里/小时、香港段最高行车速度是200公里/小时，该列车在轨道上飞驰的时候就像一条银色的“巨龙”飞驰在大地上。

【正文】

广深港高铁，是连接广州、东莞、深圳和香港的高速铁路，共有7个站点；高峰期短途每日往返将各有114个班次，为中国“八纵八横”高速铁路网的南端部分。

【同期声】\*\*\*现场声\*\*\*

步行大概4-5分钟就可以到达香港。

【正文】

正在为乘客介绍广深港路线这位列车长叫许莹，她告诉记者：她依然清晰记得办公室里那张1997年7月1日“回归第一列”缓缓开入站台的照片，那一趟列车将广州到香港红磡的距离缩短到一个半小时；2018年9月23日广深港高铁开通，珠江到香江只需要48分钟可到达。

【同期声】广深港高铁首发车列车长 许莹

方便两地旅客的沟通和联系，也加大了两地旅客的出行便利；更大的就是见证了高铁普惠广大旅客的又一个里程碑。我作为客运服务者能见证这个奇迹，我觉得非常荣幸和自豪。

【正文】

在首发列车上，乘客易小姐来自武汉，她告诉记者：在得知广深港高铁在今天开通，特意带着妈妈从武汉过来广州体验首发车到香港旅游，现在可以从内地乘坐高铁出发到香港非常兴奋。

【同期声】广深港高铁首发车乘客 易小姐

之前我们到香港都是飞机过去，一来就是价格相对较高；这次这个高铁的开通很赋有里程碑的意义；所以我特意带我妈妈过来体验到香港的高铁，有一种到香港更近的感觉。

【正文】

来自广东的劳小姐是从事工业设计行业，在工作上经常往返粤港两地，现在广深港高铁开通了，是“一国两制”框架下推进粤港澳大湾区发展的重大事件；香港可以通过国家高速铁路网连接京津冀、长三角和粤港澳大湾区三大经济圈；能够见证这样的历史性节点，心情很激动，她说路通、财通、人心相通。

【同期声】广深港高铁首发车乘客 劳小姐

直接跟我们国内26000多公里的高铁网络的连接，所以整个的经济发展带动、对于整个香港的经济来说也是一个很大的促动，因为的确这个是很高效很便捷。

【记者现场】《南方财经报道》记者 巢欢

在广深港高铁的首发车的9号车厢，还特意设置了像记者身边的这个乘坐首发旅客的签名板，在这个签名板上看到已经签上了不少乘坐首发车旅客的签名，他们告诉记者，在他们签名以后是留下了自己最好的纪念。

【同期声】广深港高铁首发车乘客 邓先生

首日开通心情比较激动澎湃，香港纳入了我们全国的高铁网络系统。

【记者现场】《南方财经报道》记者 巢欢

经过50分钟的车程，我们已经是来到了香港西九龙客运站，香港西九龙客运站也是世界上最大的地下铁路车站；非常值得一提的就是：西九龙客运站是采取“一地两检”的制度，通过镜头可以看到在记者脚下这条黄线是区分了中国香港区域和中国内地区域，也就是说旅客在同一层楼同一区域可以一次性完成出关和入关手续；刚才记者也是体验了一番，这个效率非常高非常便捷。南方财经记者巢欢、王绍龙发自香港的报道。

**屡禁不止的楼市“双合同”伤害了谁？**

【导语】接下来继续关注315的新闻追踪。中国人讲究衣食住行，而“住”，现在最让人操心，因为不断攀高的房价让不少上班族都望而却步。为稳定房价，去年各地接二连三出台楼市调控政策。但上有政策，下有对策。近日，记者走访广东各地楼盘发现，为规避政府限价，不少楼盘或明或暗推行“双合同”，损害了消费者的利益。

【正文】一边是限购限价政策频出，一边是购房双合同重出江湖。什么叫购房“双合同”？就是开发商和购房者签订两份合同，一份是需要网签的购房合同，另一份是所谓的装修合同，两份合同加起来的金额才是购房总价。其中装修合同金额不能贷款，一般需要和首付款一并支付。对于购房双合同，各地房管部门早已明令禁止，但记者近日走访发现，“双合同”在各个楼盘中依旧不在少数，成为市场默认的“潜规则”。

【正文】记者首先来到广州荔湾区的广钢新城，让记者意外的是，有些楼盘竟然把“双合同”摆上了台面。

【暗访同期】保利和光晨樾 销售员

备案价加上装修价，两个价钱加起来。备案价三万八是不变的，你变的话只是装修款那一部分。（记者：到时候我签合同的话，也是主合同跟副合同？）对，两个一起签。

【暗访同期】珠江金茂府 销售员

限价四万每平方吧。（记者：然后现在卖到多少？）五万多每平方。（记者：你们装修标准一平方大概去到多少？）没有这样说，开发商也没有给我们灌输这种思维。

【正文】在广州增城区的“保利i立方”楼盘，销售公开告诉记者，购房就得签双合同。

【暗访同期】保利i立方 销售员

增城那边是比较流行一种双合同的，这有没有了解过？其实这边的话，这边限价备案比较低。打个比喻，你这套房子单价是两万块钱一个方，那么增城政府房管局，只能限你一万块钱一个方，但你房款的话是一百万，那另外的一万块钱一个方就是装修款。

【正文】同样在增城区的“实地蔷薇国际”楼盘，销售也公开表示，购房要签双合同。

【暗访同期】实地蔷薇国际 销售

我们增城这边，靠市中心的备案价当然会高一点，一万二千元一个方，减去一个毛坯的装修，装修款总款是一百四十六万，不是我们装修值这么多钱，是我们要用这个方式来收取。网签就是属于毛坯合同，另外我们会跟公司签一个装修合同的。

【正文】除了广州，记者调查时还发现，佛山有楼盘也或明或暗推行购房双合同。

【暗访同期】佛山合生君景湾 销售员

毛坯合同跟装修合同是分开的，房款来的。只不过现在是为了政府限购，限价这样的一个指引，分为两份合同，现在整个南海区都是这样子。

【正文】而在佛山的“时代水岸”，销售不提双合同，但买房必须搭配购买高价车位。

【暗访同期】佛山时代水岸 销售

两百多万元加上车位，就是两百四十多万。如果是南向的那种，加上车位就两百六十多万。（记者：加车位是什么意思？）这边要捆绑车位，没办法，公司要求。以前这边贵的时候，卖到两万八九千每平方米。后来政府又限制价钱，所以我们南向二楼到顶楼，全部都是两万五，也叫作政府的指导价。都是觉得没钱赚只能绑车位，公司定死的。（记者：车位多少钱？）十七到二十七万。

【正文】在惠州多个楼盘，调查采访中也发现，在这里购房要签双合同也是公开的秘密。

【暗访同期】惠州方直东岸壹公馆 销售员

（按政府限价）基本的话是不可能的。因为这片区域不止这个价钱。

【暗访同期】惠州东江湾PEO 销售员

我们这边带装修精装，现在政府只是毛坯备案，但是我们这边是精装交付。（记者：一平方装修是多少钱？）一千八百九十六元。

【暗访同期】惠州世纪东江学府 销售员

（这套房）一百三十六万多。（记者：那我签合同是一百三十六万的？）对，这是另外加的。（记者：那我另外加的是多少？）这另一套是一百二十九万的（房子），要加51万多。这个是签合同是一百六十四万多，五十三万是（另外给的）。（记者：另外的是签合同还是怎么样？）五十多万？没有合同，什么都没有。

【正文】早在2016年10月18日广州市就发布了由多家部门联合制定的“关于进一步规范房地产市场秩序的通知”中就明确指出，“商品房销售不明码标价的，如不执行“一房一价”标价，在标价外加价，收取未标明的费用，是违法违规行为。而广东的佛山，惠州也都有类似的政策规定。

【正文】开发商为什么要推出双合同？房管部门早已明令为何禁止不了，反而愈演愈烈？有房产业内人士表示，很多开发商是不得已而为之。

【采访】房产业内人士

主要是为了应对政府限定网签价，100万的房子卖200万，你政府只能按100万来卖，那不是明摆着亏钱吗？他（开发商）只能签双合同。双合同的话有很多，已经进化了很多版本，（开发商）他会绑定（卖房），比如说你的房子一万块钱一方，但车位是个天价，比如说100万一个车位，加起来那房子连车位还是200万。反正就做到最后的总价是不变的。

**系列报道《汶川这十年》**

**80后广东姑娘“川粤十年”的深情**

【导语】5.12汶川特大地震发生后，全国人民的心都被灾情牵引，尤其关注的是在地震过后的重建工作。汶川县是广东省对口支援的地区。今天我们要介绍的主人公，是当年的援建志愿者，但是与其他志愿者不同的是，在三年援建期结束之后，她还自愿选择扎根在汶川。她已经成为水磨的副镇长，这是一段“穿越”十年的深情。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

hello大家好，我叫梁杏媚，(广东)佛山人。我现在在的地方就是汶川县水磨镇 ，是广东佛山援建的地方，现在这里援建的非常的漂亮，也非常欢迎大家多来这边玩，可以随时联系我。欢迎大家！（最后笑脸慢放）

【配音】这位80后的汶川县水磨镇副镇长，是个土生土长的佛山妹子。08年，她还是一名大学生，那一年发生的5.12大地震一直是她心中的记挂。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

08年大地震的时候我还在大学，当时第一反应就是挺震惊的，因为自从唐山大地震以来，这应该是新中国成立以来最大的地震。第一个是很震惊，第二个就是很心痛，因为我们也不知道灾区这边情况是怎样，也很心急。

【配音】2010年，品学兼优的梁杏媚面临毕业的选择。但是她心里一直有一份执念，一定要到汶川看看。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

我当初想如果有机会我一定要来看一下灾区这个地方，不管变成怎样，包括后面重建的怎样，我觉得我一定要来看一下。大学毕业那一年，刚好知道团省委在选派西部计划志愿者到这边来，我觉得有这么好的机会，我就报名到这边来了。

【配音】带着这样一份期望，梁杏媚成为了一名广东援建组的志愿者。当时跟她一起来的大学生大概有30人，而一年后，援建工作接近尾声，很多同学都选择回老家，而只有梁杏媚依旧舍不得这份工作。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

我留下的原因，我觉得我来的时候是个偶然；但我留下来，我觉得是命运的必然。因为我来参与这个援建工作的时候，我感觉我们广东过来的援建者，他们舍小家为大家，做出了很大的牺牲。第二是因为我在这个地方长期待下去之后，我对这个地方有很深的感情，因为在这里奉献了我这么多年的青春，我对这个地方有很深厚的感情。

【配音】这一留，就是8年。如今梁杏媚已经能讲一口流利的四川话，如果不了解她的人，都以为她是地道的四川人。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

（记者：我看您讲四川话也讲的特别好是吗？）

还可以，因为我现在基本上在基层工作，说的都是四川话。要跟老百姓走到一起还是要说四川话，基本上来说大家都以为我是四川人，都看不出来我是广东人。

【配音】在汶川梁杏媚也收获了一份爱情，她已经在汶川成家立业，有了自己温馨的小家。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

我前两年在这边成了家。

（记者：那您留下来，会不会也是跟您的爱人有关？）

肯定有一点关系吧，因为我说我对这个地方有感情 ，我对这里的人也有感情。

【配音】从援建志愿者到现在的副镇长，梁杏媚从事的都是基层工作，每天都要去镇上处理家家户户的琐事。但是她也乐在其中，用她自己的话形容，她就是“闲不下来的人”。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

其实我觉得基层工作挺杂的、挺多的 ，就是什么都要做 ，老百姓需要什么我们就做什么。第二个从大的方面来说 ，因为我现在也在水磨镇任职，为水墨镇的经济发展，也会做出自己的贡献力所能及的事情。

【配音】转眼间，当年的女大学生已经成长为当地的行政公务人员，在汶川工作的这些年，她见证了这座小镇从废墟中重新站起来，汶川也已经成为了她的第二故乡。但是每当想起远在1300公里外的父母，梁杏媚依旧忍不住思念的苦。

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

他们就怕我在这边受委屈，然后没人照顾啊，很担心，所以说当时我们还是经历了一个阶段。但是呢，我也跟他们灌输，我们经历了援建，汶川人跟广东人都是一家人、一家亲。我在这边也不用他们担心，大家都会关心我。所以我也想借着这个机会，想跟他们说，请他们放心。说到我都很想哭。

（用一组空镜头转场）

【同期】汶川县水磨镇副镇长 梁杏媚

亲爱的爸爸妈妈，我在这边过的很好，也请你们放心。组织很关心我，我身边的人也很关心我，我过得很开心。汶川现在重建的很漂亮，也希望你们可以过来看一下。

（慢镜头淡出）

【出镜】《南方财经报道》记者 陈文佳

在当年援建的过程之中，正是因为有了像梁杏媚这样的志愿者默默的付出，才让我们看到了今天美丽的汶川。而如今梁杏媚留在了汶川，她希望用更多个十年，来见证这里人民的幸福生活。

（梁杏媚工作画面+航拍镜头结尾+音乐）

【配音】南方财经记者陈文佳、冯家伟、杨毓发自汶川的报道。

**系列报道《汶川这十年》**

**映秀 从废墟中新生的生态旅游小镇**

【导语】映秀地处四川汶川县南部，是阿坝的门户，是前往九寨沟、卧龙、四姑娘山旅游的必经之路。2008年5·12大地震，映秀处于震中位置，大部分建筑物都被夷为平地，伤亡惨重。在广东东莞的援建下，映秀镇涅槃重生，立足自身产业优势，大力发展旅游业。如今的映秀，像它的名字一样山水相映 景色秀美，是当地有名的旅游养生小镇。让我们一起走进震后十年的小镇——映秀。

【配音】距离5.12大地震已经过去了10年，如今的映秀一排排整齐的洋房错落有致的排列在岷江岸边。四周植被郁郁葱葱，丝毫看不出这是一个曾经被地震摧残的小镇。

（做一个时间倒退特技）

2008年5月12日14:28：04

（一段映秀地震的情况）

【配音】十年前的5.12大地震将映秀镇的废墟定格在了14点28分。作为当时受灾最严重的乡镇之一，映秀的大部分建筑都已经倒塌。

【同期】映秀镇党委书记 蔡代敏

5.12（地震）发生以后 ，包括我们坐的地方 ，整个被夷为平地。整个这个地方 ，就是一片废墟 ，基本上所有的老百姓是遮无片瓦。

【配音】在5.12大地震中，受损最严重的学校之一就是当年的漩口中学，在漩口中学的遗址中，还能看到当年垮塌的楼顶。2008年，中央决定，让广东援建汶川，而东莞担起了援建映秀的重任。映秀是这次大地震的震中，死伤者超过该镇人口一半以上，灾后重建困难重重。

【同期】映秀镇党委书记 蔡代敏

当时我们和东莞援建组过来以后，大家实际上是一家亲一样。困难的程度，当时实际上是超出我们的想象的，超出了整个援建组的想象。映秀这个地方就更为特殊了，因为我们整个受关注的程度比较高。

【配音】两年多来，东莞按照将映秀镇打造成为“现代抗震建筑博物馆和防震减灾示范区”的要求，经过与映秀人民800个日日夜夜的并肩作战，实现了“三年援建任务两年基本完成”的目标。在整个援建过程中，东莞对口援建映秀总资金量为11.1519亿元，援建项目共计55个。作为重要的援建项目之一的漩口中学如今已经更名为七一映秀中学，现代化的新教学楼，矗立在岷江河畔。

【出镜】《南方财经报道》记者 陈文佳

在我身后新建的映秀中学这里的配套设施非常齐全，在映秀我们随处可见这样的援建工程，这凝聚了广东乃至全国人民的爱。

【配音】如今的映秀，绿树掩映、屋舍俨然，造型各异的民居古朴靓丽，体现了科学救灾、科学重建的奇迹。在新的环境下，映秀也面临着挑战，传统的农耕已经不适合震后的土地，如何实现产业转型升级成为新研究方向。

【同期】映秀镇党委书记 蔡代敏

我们的老百姓从以前散居农耕的这种生活条件，慢慢变成一个很完善城镇居民的环境。地震把原有的产业结构完全打破和颠覆了，靠我们的服务业、旅游产业，靠这个来进行收入。

【配音】坐落在映秀新区的“茶祥子”茶楼，就是映秀产业转型的代表。茶楼的主人蒋维明，2012年来到映秀创业，那时的映秀刚刚重建完成，展现在他面前的新映秀让人欣喜。

【同期】映秀镇"茶祥子”茶馆创始人 蒋维明

来到映秀的时候无比震惊，因为2008年的时候对映秀的印象，全都是电视上告诉我的那种悲情和悲壮，还有悲痛。但是时隔四年，看到映秀跨越发展50年的一个小镇，我无比的震惊，同时也感觉到祖国强大和社会有爱。

【配音】蒋维明告诉记者，灾后重建的映秀不仅恢复了往日的青山绿水，更在经济发展方面实行帮扶。在映秀政府的帮助下，“茶祥子”成为了远近闻名的品牌，实现了产业化升级。为了感谢当地政府的帮助和援建城市的付出，“茶祥子”茶楼免费对外开放，来往的行人都可以品一杯免费的茶，看一看映秀的新变化。

【同期】映秀镇"茶祥子”茶馆创始人 蒋维明

人不是愿意去忘掉悲伤，愿意把悲伤封存起来。人的天性是什么，人的天性是明天一定更美好。

【配音】走过映秀 ，才会感受到生命存在的意义；走过映秀，才能领悟到人间大爱所蕴含的力量；翻过旧日的伤痛，映秀的明天会更好，就像它得到名字一样，“山水相映 景色秀美”。

【配音】南方财经记者陈文佳、冯家伟、杨毓发自汶川的报道。

**系列报道《汶川这十年》**

**广东姑娘与都江堰幸福路20号路牌的故事（上）**

【导语】广东姑娘小琬，08年正在四川读大学，她也成为了这场地震的亲历者。转眼十年过去了，在南方财经记者出发之前，她特别委托我们，如果能去都江堰，一定要帮她完成一个心愿。

【配音】广东顺德姑娘小琬，06年来到四川读书，大一时在都江堰校区，都江堰的山山水水给她留下了难忘的回忆。07年回到成都的学校总部后，她对都江堰的一切还念念不忘，在那里，这个广东姑娘第一次吃到了冒菜，她告诉我们，都江堰打开了她一个新的世界。

【同期】小琬

我们经常会去河边喝茶，一边喝茶一边画画。我是美术生，那边山清水秀，喝完茶，画完画就饿了，就跑去那边吃东西。那边有串串、有冒菜、有一锅的米线，都很便宜。你会觉得，拿着十块钱在手上就可以饱饱的那种实在感。

【配音】小琬说的这个地方叫幸福路，是都江堰的商业步行街。然而这个给她留下回忆的地方，却在5·12大地震中受到重创。都江堰在大地震中位于最东边的一条断裂带，受灾严重。地震一周年纪念日，当时在学校新闻中心的小琬又有机会回到都江堰，曾经繁华的幸福路，却变了模样。

【同期】小琬

结果发现那里有的写着“拆”，有的写着“危楼”。我们经常去的那一块已经认不出来了，因为有拆除过，就只在地上发现一块幸福路20号的门牌，完全没有烟火气息了。所以那时候挺伤感的，之后我也没有去过都江堰了。从毕业之后，我也不知道现在，到底那条街还有没有那么可口的冒菜，还跟以前一不一样。

【配音】小琬在废墟中捡了一块幸福路的路牌，带回了广东。在震后，她曾经做过志愿者，睡过露天，也帮助学校在操场上收留过灾民。灾后的混乱中，小琬捡到了一只小熊，却一直没有找到小熊的主人。十年了，这块幸福路的路牌和小熊一直伴随着她，成为她追寻幸福道路上的护身符。

【同期】小琬

偶尔会警惕，提示我有这段岁月。然后，不是说那些特别可怕的事情，而是那时候我们同学怎样一起齐心协力的一些事情，就会觉得，看着它，就觉得灾难没有那么可怕。每年的这个时候，学校群里也会发一下信息，就觉得，又过了一年了，我们很幸运，没有什么事情的样子。

**系列报道《汶川这十年》**

**广东姑娘与都江堰幸福路20号路牌的故事（下）**

【导语】十年间，小琬曾经利用各种渠道寻找这只小熊的主人，却杳无音讯。时光飞逝，由于工作的关系，十周年纪念日，她并不能回到四川。得知南方财经记者来到都江堰，她希望我们能够去到幸福路，让她看看这条路现在的样子

【出镜】《南方财经报道》记者 周子林

在我来四川之前，小琬叮嘱我，如果来到了都江堰市，一定帮她找找幸福路还在不在，有什么变化。非常巧合的是，这条幸福路就距离我们住的地方500米左右，现在它是一条步行街，非常的繁华。现在我马上拨通face time，让她看看现在的幸福路是什么样子的。

【拨打视频电话】

【连线】《南方财经报道》记者 周子林 VS 小琬

（记者：你好，能看到吗？）

小琬：声音有点小。

（记者：我现在就在幸福路的位置，这里有一个新的路牌，当年有这样的一个路牌吗？）

小琬：对，对，我那时候这个路牌还没有这么漂亮。

（记者：还没有这么漂亮是吗？我现在把镜头转过来，让你看看整个的幸福路。）

小琬：这个地方我认得出来，以前也是有……

（记者：我现在站的地方有个华光寺，我不知道你有没有印象。）

小琬：有印象。

（记者：那个华光寺之前就是这个样子吗？）

小琬：我现在有点看不出来了。

（记者：现在下面是个卖鞋的店。）

小琬：有点不一样，哈哈。

（记者：当年的华光寺是什么样子？）

小琬：会没那么新，会有颜色，不会像现在。感觉颜色没有那么鲜艳，我不知是不是手机的关系。

【配音】十年时光，震后重建，当年的幸福路，对小琬来说有种陌生的熟悉感。对于在这里生活的每个人来说，十年的变迁，恍若一梦。

【同期】四川省成都市都江堰市民

震后我也去看了，唉，说不来那个滋味。这边还好，在那边那些房屋建筑都是后来改的，以前不是这个样子，具体哪样我也不太记得起了，但不是这种风格。

以前幸福路店铺没这么多，没这么漂亮。

【几组街景】（音乐：孙燕姿 《遇见》）

【记者出镜】就在结束跟小琬的连线时，路边的店铺正在播放孙燕姿的《遇见》，里面有两句歌词我印象深刻，她是这么唱的：我往前飞，飞过一片时间海，我们也曾受伤害，我看着路，梦的入口有点窄，终有一天，我的谜底会解开。关于幸福的谜底，我们在节目里讨论过很多次了，今天站在都江堰市全新的幸福路上，看着熙攘的店铺和穿梭的行人，十年的时间说长也长，说短也短。时间抚平了我们心中很多的伤痛，让我们更加强大，也更加感恩生活里的平淡与真实，可能这就是幸福吧。

南方财经记者周子林 陈文佳 杨毓发自四川都江堰市的报道。

【导语】《南方财经报道》节目从五月初开始的十几期《汶川十年》的系列报道，今天告一段落，今天我们的缅怀，是因为总有那些无法忘却的过去；今天我们的缅怀，更是让今天的人们勇敢而坚定地前行！

**20180916《南方财经报道》串联单**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **节目内容** | **关键词** | **视频长度** |
|  | **导视+片头** |  |  |
|  | **男：**关注经济，关注生活，这里是由“一颗平安心，百年益安宁”的益安宁丸独家冠名的《南方财经报道》，大家好，我是岳阳。  **女：**大家好，我是晓野。为应对强台风山竹，15日下午，广东省防总将防风应急响应提升至I级，广东省人民政府发出了关于切实做好今年第22号台风“山竹”防御工作的紧急动员令，要求全省各地全力组织做好防御台风山竹的工作。目前，珠三角、粤西多地沿海多地发布台风红色预警，广州、深圳、珠海、中山、江门、阳江、茂名、佛山等多地已宣布启动全市范围内实施三停，停工停产停课。 |  |  |
|  | **VCR：三防办宣传片** |  |  |
|  | **VCR1：省防总：防风应急响应提升至Ⅰ级** |  |  |
|  | **男：**台风来袭，广州市民的防风、防雨措施做得怎么样？请看《南方财经报道》记者现场直击。 |  |  |
|  | **VCR2：“山竹”来了 广州市内风大雨大** |  |  |
|  | **女：**今天早上，广州市内也是风雨交加，记者锦阳走访了广州的老城区，看看那边的路口、房屋、商铺，受到怎样的影响呢？ |  |  |
|  | **VCR3：广州：“山竹”来袭！市民固定门框做足准备** |  |  |
|  | **男：**受台风“山竹”影响，广州市内码头所有航线已经停运，我们来看看记者李琪从现场发回的报道。 |  |  |
|  | **VCR4：广州：“山竹”来袭！天字码头临时停运** |  |  |
|  | **女：**除了航运码头已经临时关闭，我们记者了解到，广州白云机场今天也取消了所有的航班。 |  |  |
|  | **VCR5：“山竹”来袭！白云机场发布特别提醒** |  |  |
|  | **口播：紧急通告：中午12时起 广州全市停市** |  |  |
|  | **男：**今天，广州市商务委员会发布紧急通告：为有效防御台风“山竹”，各商贸流通企业积极抢筹货源，及时启动应急预案，为台风到来前的市场供应发挥了重要作用。但由于台风到来的时间越来越近，为防止市民外出购物和消费发生安全事故，根据市“三防”总指挥部的统一部署，现决定从2018年9月16日中午12:00开始全市停市，各相关单位按照省、市一级响应的紧急通知，切实把停市要求落实到位。请全市商业企业、餐厅、门市、档口迅即遵照执行，坚决落实好停市要求，确保市民群众的生命安全。复市时间另行通知。 |  |  |
|  | **女：**先进段广告，回来继续收看《南方财经报道》。 |  |  |
|  | **导视+广告位** |  |  |
|  | **男：**欢迎回来，健康战略合作伙伴舒筋腱腰丸邀您继续关注《南方财经报道》。  **女：**昨天，为防御台风“山竹”，湛江边防官兵深入辖区码头、避风港、危房等地排查安全隐患，确保群众生命财产安全。 |  |  |
|  | **VCR：三防办宣传片** |  |  |
|  | **VCR7：台风“山竹”逼近 湛江边防支队及时排查辖区安全隐患** |  |  |
|  | **男：**粤西各地对“山竹”已经是严阵以待，下面看看广东其他地方的防风措施做得怎么样。我们记者冯家伟昨晚已经抵达珠海，下面看看今天珠海的情况怎么样。 |  |  |
|  | **VCR8：珠海：防御“山竹”！珠海大桥 情侣路今天全线封闭** |  |  |
|  | **女：**“山竹”逼近广东，广东各地都严阵以待，记者李明昨晚就赶到茂名，看看当地的防风措施做得怎么样。 |  |  |
|  | **VCR9: 茂名：修剪树枝排隐患 第一滩关闭** |  |  |
|  | **男：**台风来袭，广东海陆空交通都收到影响。今天记者从广铁了解到，广东省内全部高铁列车今天全天停运，普铁线路广州地区从9点到20点，普铁线路深圳地区凌晨4点到20点旅客列车停运。 |  |  |
|  | **VCR10：受“山竹”影响！广铁 客运部分车次停运或调整** |  |  |
|  | **女：**为防御台风“山竹”，广东省政府15日晚发出紧急动员令，全省进入防风I级应急响应状态。17日前广东全省所有学校停课，深圳、广州、中山、江门、阳江等沿海多市采取“停工、停业、停产、停运”等措施严密防御。 |  |  |
|  | **VCR11：广东进入I级应急状态 全省停课 多地停工停业停产** |  |  |
|  | **男：**台风来了，大家出门在外怎么保护好自己，下面这些防风、防雨、防触电指南，大家一定要紧记。 |  |  |
|  | **VCR12：台风来袭！防风 防雨 防触电指南你要知道** |  |  |
|  | **男：**台风期间，大家要及时留意台风的最新动态，以上的实用措施，我们都要紧记确保自己的安全。  **女：**先进段广告，回来继续《南方财经报道》。 |  |  |

**粤港澳大湾区发展的机遇与挑战**

解说：叶檀来了，在粤港澳大湾区发展规划出台之际，你这个城市未来前景怎么样？叶檀嘉宾：我们有一个非常重要的考量指标，就是人口

解说：在大湾区的发展蓝图下，会有怎样的新机遇，又会有怎样的新挑战，

申明浩（嘉宾）：就是我们一国两制，三个不同的关税区，还有三个不同的法律体系！

解说：知名财经作家叶檀，珠江学者申明浩，探讨粤港澳大湾区发展的机遇与挑战，本期观点，财经敬请关注。

主持人：在这里读懂中国经济，各位好，欢迎收看观点财经我们今天请到了两位嘉宾来到我们的演播室，一位是著名的财经专栏作家叶檀女士，欢迎您，还有一位是广东外语外贸大学的申明浩教授！ 教授你好，教授还有一个职务，是我们这个学校里边的学术委员，而且是这个粤港澳大湾区的研究院的院长，您听着粤港澳大湾区，我们这个主题其实就出来了，今天关键词就是粤港澳大湾区，

解说：回顾粤港澳大湾区历程，2005年广东省政府珠江三角洲城镇群协调发展规划2004-2020明确划分粤港澳跨界合作发展地区，2015年3月粤港澳大湾区一词首次被明确提出，2016年粤港澳大湾区被写入国务院关于深化泛珠三角区域合作的指导意见，国家十三五规划等，2017年3月国务院政府工作报告中，首次出现粤港澳大湾区，要求推动内地与港澳深化合作，2017年10月党的19大报告再次指出，以粤港澳大湾区建设粤港澳合作泛珠三角区域合作等为重点，2017年12月召开的中央经济工作会议将粤港澳大湾区列入2018年重点工作。

主持人：2018年3月全国两会政府工作报告再次提及粤港澳大湾区规划，并强调很快步入实施阶段，粤港澳大湾区已经成为了经济热词。所以他们说有一种这个新的定位，要把粤港澳大湾区打造成一个世界级的技术创新中心。您的观察是什么？怎么样打造成为世界级的技术创新中心？

申明浩（嘉宾）：其实中国需要几个经济引擎，就是不同的城市，从沿海地区来说的话，粤港澳大湾区现在热度跟京津冀是并列的，全球有几个湾区，然后粤港澳大湾区基本上，该具备的要素，天时、地利、人和，基本上都具备了。实际上纵观世界上各个湾区，每个湾区的崛起，实际上都是伴随着当时的科技，当时的产业革命而崛起的。 像蒸汽机革命时代的话，那是英国伦敦，像这个电器革命时期，是纽约港就崛起了，像离我们比较近的信息信息革命时期，那是硅谷，旧金山湾崛起了。那我们现在，即将进入一个智能化的一个产业时代，而智能的硬件的集聚地，那正好在粤港大区，深圳、东莞、广州这一带，是全中国最集中的一个生产基地，也是全世界最集中的一个生产基地。有个统计，就是我们中国的这个智能手机的生产，将近一半是从东莞出货的，所以未来的发展，我们粤港澳大湾区，第一他有香港的先进的，这种高端服务业，占它GDP90%多，同时有深圳的非常良好的这种有潜力，打造为一个新的硅谷的这样一个区域，高科技产业发展非常好。 在像广州的一个科教文化，传统的一些商贸的一个优势，再加上我们整个广深港三个优良的海港，这三个海港的集装箱吞吐量，加在一起的话，比世界上任何一个地方都大。所以实际上从各种条件来看的话，粤港澳大湾区，专门提出了一个广深科技创新走廊，这里未来实际上就是要对标这个波斯顿的128公路和这个硅谷的101公路，就是一条高科技产业集聚的一条带状性的走廊。如果未来我们的产业和这个体制机制，能够融合互通的好的话，我想未来在下一个世纪，这个下一个时期，这个智能化产业时代，我们能够抓住这个机遇的话，应当在科技创新方面可以引全球之潮流。

主持人：教授有很多数据特别详实，我这儿也准备了数据，我们编导准备的，你看我们来分享一下。

解说：粤港澳大湾区共有11个城市，除了香港和澳门特别行政区外，还有广州深圳佛山肇庆东莞惠州珠海中山江门，总面积5.6万平方公里，总人口6671万人，是世界四大湾区中面积最大人口最多的。2017年粤港澳大湾区总计完成国内生产总值突破10万亿大关，达到100594亿元，折合1.597万亿美元，排在世界四大湾区第二，仅次于东京湾。

叶檀（嘉宾）:不过粤港澳大湾区在强劲发展的态势下，也遇到了最大的挑战就是融合。刚才我们说的打造一个世界级的这个技术创新中心，它会带动相关联的资源会带动好多，但是我在分析的过程当中，发现我以前去过中山，这座城市其实是粤港澳大湾区里边的一座城市，其实我也是蛮看好他的，因为他在西岸这个地方,我还是蛮看好它的，但是它城市跟城市之间,我们知道中国的城市之间是有竞争的，就在这种竞争的过程当中，它的资源员如何导流，他的规划能够怎么样能够做到一盘棋，这个是我比较担心的一个事情，

主持人：其实也是你最关心的一个问题,因为我们说改革开放40年,今年是第40年,是一个特别重要的一个时间节点，40年来广东的这个GDP总量,我们先说GDP总量还蝉联了29年，第一,但是我们觉得,说广东贡献给全国的不单单是一个财富的第一，还应该有创新,这个当中包括有管理的创新，模式的创新，区域经济协调，包括腾笼换鸟，区域经济协调发展的创新，这个都希望在这个大湾区当中，有所实际的体现。所以刚才像这个叶檀老师所说的，这个申教授您看到的这个现象您怎么看待？刚才你讲了一堆数据，就是关于这个规模上我们确实是很有潜力，而且未来应该就是第一大，但是现在我们想讲的，就是从高速增长要逐渐转型为高质量增长，

申明浩（嘉宾）：我们应该更多的还是看质量，从规模上来讲我们似乎是比较大，实际上已经是接近纽约湾，已经超过接近三盘的规模，未来也会超过东京湾。 但是我们从质量人均的GDP人均收入来看的话，我们就比较尴尬了，我们的人均只有旧金山湾的1/5，就是比东京湾也是少一半，这个从我们的这个交通运营的效率，还有城市发展的这种生态和宜居，我们又有很多碎片化问题，实际上看所有的湾区实际上都有一个非常明显特征。就是作为这个湾区来讲的话，它的行政的界限，行政的边界，行政的区分是比较模糊的，就是它基本上是统一一盘棋，然后各个地区有所分工，包括港口，有些可能国际港，有些是内贸港，有些是物资岗，他有分工的，那我们这边可能就是这方面是协调的不够好，当然这个跟我们过去的发展模式有关系，我们过去GDP财政，少一块企业那就少了GDP了，现在深圳的这方面，因为深圳只有不到2000平方公里，深圳加香港加在一起还不到广州一半，所以他们是最先感觉到他们的开发强度已经到了极限了，超过50%接近50%，这已经是30%，就是世界上的一个城市开发强度的警戒线了。深圳和东莞都远远超了，所以他们有非常强的往向外扩张的这种联通的这个动力，所以我们看到深圳的地铁已经向惠州、东莞延伸了，这就慢慢会打破一些过去，束缚我们发展的一个行政边界。我们看到深圳的几大龙头企业也都在东莞和惠州设了厂，华为、比亚迪都去了，所以未来的湾区发展，我想就是首先第一个行政边界如何去突破，

主持人：作为统一市场一盘棋，老话说叫做什么，革命的首要问题，是干部问题，那干部是谁，干部就是人，引入人才跟您所特别关注的整个区域的这种经济的拉动，这个当中是密不可分的，

叶檀（嘉宾）：这个确实很有关系。其实我们现在衡量所有的城市，你这个城市未来前景怎么样，我们有一个非常重要的考量指标，就是人口，人口到底是流入还是流出，流入量，对，像以前我们知道，广东省有一个数据很说明问题，所以它这个劳动人口特别多，但是到老年的时候，这个人口又没有那么多，事实上他负担没有那么重，说明从全国各个地方有很多人口被吸引到广东来了，然后他来工作，来创造财富。那我们再看像深圳，说实话在粤港澳大湾区里头，他是不缺乏教育资源的，但是绝大部分，除了香港以外，绝大部分其实是广州看病要去广州，然后是这个读大学，如果我在广东省内，那基本上是去广州，教育、医疗在大城市，当中文化全都是广州对不对，但是深圳的经济又发展的很好，这就其实是很奇怪的一个事情，按理来说，如果是他的高等教育不好的话，它的经济是没有后劲的，它是发展不起来的。其实从改革开放以来深圳经济一路都发展的很好，这就说明深圳用其他的办法，来解决了他的人才的问题，其实像这样的这种市场化、市场化的人才解决方案，我们是可以用的，比如说前两年我到两湖流域去的时候，我经常到深圳去问，我说你们都从哪来的，我发现很多都是两湖流域来的，就是湖北、湖南，然后湖北又是中国的大学之城，太多的大学生，他一年毕业的就有几十万，深圳好到我这儿来，我这儿刚好缺乏大学生，所以它是极大的补充了深圳人才的不足，

申明浩（嘉宾）：深圳给人们的最大的一个感受，就是如果你是科技人才，最好把你的这种科技成果，市场化变现的地方，在中国一定是深圳，所以我们会看到很多北京的中科院，很多北京的大学，这种科技人才都在深圳创办公司，去把他的成果产业化，另外一个方面，就是深圳它是有几个政府也是做对了很多事情，比方说，在很多城市，还在吃这个我们的“技工贸”红利，就是把贸易加上技术加上工业，靠这个出口创汇，很多城市在2000年左右，甚至在2010年前，在2008年前，都是在做这个“技工贸”红利，所以当年的深圳，技工贸红利还如火如荼的时候，也很赚钱，他就开始转变了发展思路，开始用风险投资加高科技的这种硅谷和以色列的模式去发展它的新兴产业了。所以我们可以看到它的高科技产业，这个产值在全国各种城市当中是占比最高的，它占工业产值70%。当然这个它还有一个非常成功的经验，就是它的研发直接向应用环节去转化，它有几个90%，90%的研发机构是设在企业，90%的研发机构是由民营企业来承担，90%的这种技术共性平台放在企业，所以它的研发本身，就是面向市场，

宣传片：这里有睿智的思想，我是罗振宇，我是吴伯凡，我是叶檀，这里有前沿的观察，我一直感慨我们这一代创业者特别有幸2018年智能时代已远超出我们想象的速度突然的来临，2018年是资产重新配置之年，也是市场的巨大变化之念，这里是点财经在这里看懂中国经济，在这里看中国经济的。

主持人：我们其实说的大湾区，我们说的这个人才，其实刚才说的，都是这个泛珠这个领域的事儿，广州、珠海、佛山、中山的事，其实这个粤港澳那边还有港澳，这个是一个特别重要的事儿，你看我们还是一国两制，货币法律，包括通关，这其实都不太一样，跟那个您刚说的，比方东京、旧金山跟那些相比较，我们还存在这么大的这样一个现实情况，这些问题我们怎么办？

申明浩（嘉宾）：我们粤港澳大湾区，就是跟其他几个著名湾区是有一点非常不一样的，就是我们一国两制，三个不同的关税区，还有三个不同的法律体系，这个还有四个核心城市，港澳加上广深，所以它有它的特殊性。但是我想，我们尽可能发挥一国的优势，我们毕竟是一国体系内，减少两制的摩擦，体制这个体制差异，可能有很多可以相互去衔接，相互去借鉴的一些地方，我们这个一国两制，这个在很大程度上是一个融合的问题，就是最早19大报告也讲了，就是要让香港、澳门融入国家发展大局，实际上这个非常关键，实际上我们搞这个世界区域经济研究来看的话，一个地区发展的好与坏，能不能承担这个快速增长这个功能，那恰恰就是你有没有承担某种重要的国家功能。

叶檀（嘉宾）：香港实际上在这个78年我们改革开放之后，实际上是它的发展的黄金时代，他迅速成为这个世界金融中心的第三级，纽伦港，纽约、伦敦、香港，那是因为它是背靠中国的统一大市场，他是做了超级联系人，招商引资。早期的时候，我们内地的百分之50以上的这个外商直接投资，从香港来，现在我们中国要走出去，对外直接投资，成为越来越重要的一个方面。那对外直接投资，它从单向的超级联系人，就变成双向的超级联系人，你还要承担中国企业走出去的，而这一块统计也非常大，我们目前的这种境外投资第一目的地，我们中国是香港，香港是第一目的地，所以我们通过它走出去，站到我们走出去的资金也是有百分之六七十，服务业更多，服务业百分之七八十都有，所以香港的这种作用，怎么样去发挥它，同时这种营商环境，我们在搞自贸区的改革，负面清单加准入前国民待遇的这种改革和推广，包括贸易单一窗口，实际上都是在营商环境上，慢慢的像这种国际化的这种营商环境去转型和转变，这对于我们中国，整个的这种国际化、法制化、市场化的这种营商环境，是一个重要的一个改革的一个重点。

主持人：所以从这个角度来讲的话，这种一国两制，我们如何去让它的体制机制互相衔接，这是一个非常重要的一个方面，同时也是粤港澳大湾区的三个定位当中的，其中前面两个的非常重要，一个是区域共同体，我们要打造成一个统一市场，你看我们这个解剖麻雀，向纵深发展了，我们刚才说这个区域融合，其实刚才教授您说的是区域融合这个概念，我们就举个例，他们说香港的这个高端服务业占比特别大，刚才您也说了90%以上占整个经济体量，但是像广州深圳这样的城市大概占到60%左右。50%已经很高了，在内地算是很高了，但是跟香港比还差百分之大概40%的30~40%的这个量，那这种融合，就存在一个具体问题具体分析了。

叶檀（嘉宾）：当然我觉得香港可以更多的来拉动内地这两个城市的这个发展，内地如何去支援支撑这个香港在各方面的一些综合的条件的产生，我觉得也不用彻底的去跟香港看齐，毕竟是不同的经济体，你要说内地的城市，然后它的服务业现在就占了90%，我们基本上可以断定空心化了，就是它的GDP会很慢，这个东西那城市就很害怕了，我的就业怎么办，我的这个经济发展怎么办，我其实就是现在我们内地即使是大城市还没有到香港的那个程度，所以也不必急于去跟香港看齐。但是香港确实是很重要的，以前我们说是货物贸易，刚才申教授说现在是服务贸易，我有一个数据，我经常看这个内地跟香港的两个数据，第一个数据我看金融稳不稳定，我经常看在香港的人民币的利率，尤其是隔夜拆借利率，为什么，因为香港是那个境外人民币最多的市场，它的人民币价格是高还是低，我基本上就可以确定人民币现在在市场上处于一个什么样的情况，这个就说明了香港的地位，也就是说香港在这方面的高端，这个金融服务这些领域，比内地确实要好得多，哪怕是这个上海、深圳都没有办法跟它比。那么对于香港来说的话，他应该好好的用好这方面的，这一个超前优势。另外一方面就是，有的方面也不要去跟内地城市争，没什么好争的，内地其实它市场化、制造业越来越发展，那它要进口各种各样的东西，而且有的时候相差一点，成本就很高，它又有港口，比如说我们要进口大宗商品，进口煤炭、铁矿石，这些东西，那我不可能通过你那边来大量的转口这样的一些货物，所以他的转口这一块，自然而然的，它就下降，那么香港就应该就进一步的发展好它的高端服务业，而且我们说即使是金融领域，它也是不一样。内地有制造业，高端制造业支撑就在香港边上，对于香港发展金融业来说的话，是一个特别好的支撑，比如说它要发展人民币的离岸金融，它要发展这个产业的贸易，或者是国内的一些大企业，现在有钱了，然后国外的大企业他要到内地投资，那香港都是最好的桥头堡，但是内地因为近，它会有一些特色的金融，金融行业已经起来了，很典型的就是像深圳这样地方，我们刚才一直在说改革开放40年，然后深圳发展起来，深圳发展起来最典型的就是制造业起来了，它有产业链，那随着产业链的发展，不包括这个手机产业链，刚才在说华强北，这些手机产业链这些起来了，他就有细分行业，不同的细分行业，他都需要有专业业的风险投资机构，有的风险投资机构，我就是投资这个手机领域的音频这一块，有的就是投资视频这一块，有的就是投资那个技术，比如说稳定器这一块。所以香港是一个宏观的金融的方面，这是一些细分的这个投资，那这个刚好形成互补，有什么不好呢，就是心里也不必心心念念的，觉得他抢了我的东西，他抢了我的东西，都是咱的，都是咱们自己，

主持人：对，叶老师讲得很对，

申明浩（嘉宾）：原先我们这个招商工作，广州、深圳去国际上招商讲的优势，我们毗邻港澳，毗邻香港这个有国际自由港，你来吧，现在反过来了，现在这个香港的这个招商局，去这个国际招商的时候，说我们毗邻深圳，毗邻珠三角，为什么，因为你珠三角有非常成熟的硬件生产体系，你如果做一个手机做个智能的终端产品，你在硅谷都做不到，你下个单当天能收到货，在硅谷做不到，在香港能做到，所以这是我们的优势，就已经形成新的互补了，以前的前店后厂现在换成另外一种格局，但是实际上大家都是可以共同发展的，

主持人：所以2018相互 旺旺旺，相互旺，彼此之间通过这种协调补充推进，我们都会兴旺发达的。

（宣传片）：不是所有问题都有标准答案，在内容泛滥的年代，注意力是稀缺资源，有时候要变换不同方向才能达到目标。从现在起我们比我更精彩。

主持人：其实我刚才想这个叶檀老师啊在算这个他观察香港利率的变化，您引领了多少在家里的师奶们的投资，这个心理的预期和欲望，

叶檀：不要给我压力，

主持人：她们给你的压力，就说一方面是老百姓关注，一方面投资机构也关注，我的投入产出，是吧？也是一种在商言商的正常表现，对这方面我们有什么样的期盼？就是对这个投资的角度来看粤港澳大湾区的发展。

叶檀（嘉宾）：其实我刚才说了，其实我们现在主要是几块的投资，第一块是股权的投资，像一级市场，像前海这些地方真的是非常兴旺了，现在而且这么短的时间内这个发展是超过我的预期的，它的数据比其他地方要好得多，我当时觉得时间短应该没有那么快吧，这个发展，但没想到大家都集聚在那儿真的很快，然后他还有二级市场，这个也做得是相当不错的，尤其是对于中小企业创新企业来说，它做的相当不错。另外一个是人口到底是流入还是流出，如果说人口大规模的流出，这个地方没有吸引力了，那你怎么去投资这个地方，你不可能去做多，

主持人：你看我们看到刚才聊了这么多粤港澳大湾区，我们无法想这是一年当中发生这么多的事情，我们也希望这一年开始之后，在未来国家对这个政策，更加进一步的深入的贯彻，而且作为我们这个相关联的部门的结合重构，很多的创新的思路能够给未来大湾区提供更多的思路。我们再过半年一年再来聊大湾区，可能有更多的丰富的内容跟我们来探讨，这就是一个让我们能够看到不远的未来，有这样一种幸事，这也是我们这个区域也是我们国家的一个形势，今天的节目就到这，欢迎大家收看。

**《一起旅游吧》栏目电视专题系列片《藏游心声》之**

**《穿越阿里大北线》节目文稿**

【配音】多少人都说，一生必去一次西藏。多少人并不知道，一生更应该在冬天去一次西藏。冬天的西藏不只有白雪皑皑，更有宁静的街角、最和煦的暖阳、最虔诚的朝圣者和最平静而无人喧嚣的山川河流，跟随我们《藏游心生》系列片，一同打开冬季的西藏秘境。

【配音】这里被称为地球上的“第三极”，它是唯一有着人类丰富生存活动的极地地带。阿里地区更被誉为极地的心脏，诸神的殿堂。行走在阿里大北线，是一次真正的“穿越第三极”之旅，不仅能够领略阿里高原的宏伟绚丽，更是对旅行者的心理和生理一次巨大的考验。冬季的阿里大北线苍茫一片，荒漠辽远，被称为生命的禁区，却依旧阻止不了旅游探险爱好者的向往，而眼前的这条土路，代表着阿里大北线的开始。

【串词】这里是阿里大北线，公路和“土路”的交界处，也就是说从现在开始，我已经正式进入阿里大北线了。阿里大北线是众多旅行爱好者和探险家与之向往之处，因为它隐藏在西藏的深处，自然环境十分恶劣而且道路很艰险。站在这里放眼望去，千里茫茫，云层特别的低。虽然现在阳光普照，但是温度却是零下的3度，站在这里显得特别渺小，我更多的感受是对大自然的敬畏。接下来，马上和我一起踏上大北行程，我们自驾去感受阿里大北线的荒野之美。

【配音】行驶在大北线上，好像闯入了另一个混沌未开的世界。一路上只有野生动物和苍茫的美景作伴，我们行走了近三个小时，却见不到一辆车和一个人。而就当伍萨沉浸在这冬天独有的荒凉之美中时，前方突然遇见了一位牧民和他的羊群，这让伍萨十分的兴奋。

【串词】在大北线上开车一两个小时，甚至三四个小时，你都会见不到一个人影，陪伴我更多的是蓝天、白云、阳光和荒野之美。我从交叉路口开车到现在，已经开了两个多小时。在我的后方，这是我见到的第一个人，如果我没猜错的话，他应该是当地的牧民正在放羊。说实话我特别的激动，开了两个多小时了，看到的都是这种荒野，突然见到一个人我特别激动。我想亲自去拜访一下他，想看他在这样的环境当中，是怎么样去和绵羊作伴的。我个人觉得特别的孤独，但是我想，也许这种孤独之美，就是大北线的荒野之美，去认识一下他。这个牧民离我越来越远，越走越远。

【伍萨与牧民对话】

【串词】好可爱！这是刚才放羊的那位牧民，特别可爱的小弟弟，特别纯朴。想问一下他家离这里远不远。

【串词】也不是很远，但徒步过程一个多小时。

【串词】一个多小时，是经常一个人出来放羊吗？ 是的，有这么多绵羊做他的伙伴、陪伴着他，在我们看来他一个人放羊会特别寂寞，但是在他看来一点也不寂寞，因为有这四百多只绵羊陪伴着他。当绵羊开心快乐吃草的时候，就是他最快乐的时候，或许没有人陪他们说话，但是绵羊的叫声，就是他最好的朋友。

【配音】阿里大北线上的美，或许不止是眼前这辽阔的草原，还有这一张张纯朴可爱的笑容。以天为顶，牧场为地，雪山为墙，他们就这样简简单单地生活在这里。在这片蓝天下，草原中，有着羊群的陪伴，让我们不禁感叹，或许快乐就是如此简单而美好。

【配音】旅途漫漫，总是会偶遇到不同的惊喜，放羊的牧民，自在奔跑的野生动物，还有多变的天气，但偶尔也会遇到一些小惊吓。随着海拔越来越高，道路也越艰险，此时前方的路已被厚厚的冰层所覆盖。在导游和司机大哥们的协商后，我们决定绕行，却不料又出现了新的状况……

【串词】当时正开着车前行，突然车一震停了下来，我当时第一反应就是，完了，车肯定陷在冰里面了。当时特别的慌乱，脑袋当中出现了无数个问号，因为这是我第一次在高原上遇到这样的情况，所以当时特别特别的着急。幸好有经验丰富的江导，他让所有人去捡很多的石头放在坑里面，这样增大轮胎和坑之间的摩擦力，让车能够尽快的出来。如果说耗的时间越久，车胎下陷的速度越快，这样危险性就更大。说实话，当时遇到这样的情况，内心是特别的慌乱的，所以如果你到高原去自驾的话，一定要找一位经验丰富的向导，只有这样，当遇到困难的时候，他们才能给你很好的帮助，才会有一些很好的解决方法，这样才能让行程很好的顺利地进行。

【配音】在每个人的齐心协力下，车辆终于冲出了冰河。跟着《一起旅游吧》穿越大北线，有最专业、经验最丰富的导游和司机为您保驾护航，在欣赏美景的同时，也带来不一样的独特体验。拨打栏目热线400-838-6161，让您放心体验惊险刺激的阿里大北线。

【配音】在通过了路况给予我们的挑战后，我们继续在崎岖的荒原中前行，一路上都是黄沙戈壁所带来的苍凉之美。忽然一片耀眼的蓝出现面前，这就是仁青休布措。漫步湖边，水波潋滟，云卷云舒，心情瞬间舒展开来，遨游于这片纯净的蓝中。

【串词】经历了刚才的小麻烦，看到了眼前的美景，觉得一切都是值的了。来到大北线可以说是一“错”再“错”，“错”在藏语当中是湖的意思，由此可见整个大北线，有太多太多的湖泊，这次我的阿里大北线自驾游，看到的第一个错就是身后的仁青休布错。它是由冈底斯山脉的雪山水融化而成的，冬天的仁青休布错，它的湖水平淡，天更蓝，而湖面上的薄冰比白雪还耀眼。我们都说，无限美景在险峰，就当你真正的去行走，才发现美景就在前面。

【配音】湖心坐落着如仙境般的小岛是整个观湖的绝佳位置，登上湖心岛的山峰，仿佛翱翔在仁青休布措的上空。这隐藏于高原深处的幽静湖泊，像是坐落在高原上的一个调色盘。这里没有喧嚣的密林、没有奔腾的河流，却宁静入心。

【配音】观赏完仁青休布措已是中午，旅游体验师伍萨早已饥肠辘辘。但在这一片苍茫的大北线上，前不着村后不着店，午饭成了一个难题...

【串词】在高原上自驾，准备充足的水和干粮是很有必要的。很多时候你开半天或者开一天，都会见不到一个人，更不可能见到牧民的家了，所以你想去牧民的家里吃饭，或者去饭馆吃饭都是不太现实的。人是铁饭是钢，不吃饭哪有力气再去看美丽的景色，我们现在就在美丽的蓝色的扎布耶错旁，进行我们丰富的午餐。快看看这个方便的快餐，即食食品，还有我们藏族同胞的最有名的风干牛肉，还有这个酥油茶，什么都有，特别特别丰盛。在这么美好的环境当中，吃这么美丽丰盛的大餐，我感觉特别特别舒服。

【配音】在美景的映衬下，简简单单的一顿午餐也变得十分美味。而身后的这面湖可来头不小，它被誉为藏北的天空之镜，它，就是扎布耶措。而看着眼前湖天一色的宁静美景，伍萨的心似乎也安静了下来。

【串词】突然之间我觉得我好像沉淀了下来，平时在广州特别的忙碌，很多时候脑袋都是很紧张的。突然之间我觉得很多时候，应该到户外去走一走，特别是像大北线这种安静的地方，你看不到人影，甚至看不到天空中有飞鸟的踪迹。就是在这样的环境之下，可以让自己的思绪得到很好的平静，也可以去沉淀一下，去思考自己的未来，应该怎样去走。可以想一想，在未来的工作或者学习的道路当中，我应该去怎么样做。我想这也是这一次，是阿里大北行给我带来的一点点感受。

【配音】然而扎布耶错的价值远不止惊艳你的眼睛，它有着中国最丰富的锂矿资源，其中锂的含量能排进世界所有盐湖的前二，经济价值高达人民币2.1万亿元。如果你也想来大北线感受这藏北的天空之镜，那就拨打栏目热线400-838-6161报名吧。

【配音】观赏完藏北之镜 扎布耶措，继续行驶在无垠的黄沙中。在去往措勤县的途中，渐渐出现了几处房屋，司机大哥们看到后便停下车来，从后备箱里拿出早早就准备好的衣物和食物。

【串词】江才大哥是我们这次大北行的导游，每一次他经过阿里大北线的时候，都会带来一些衣物和糖果，给沿线的牧民们，给他们送上温暖。

【配音】在大北线沿路上有很多这样的家庭，他们居住环境十分恶劣，物资匮乏。因此每一次来到大北线，他们都会在出发前准备好衣物和食物，特意来到这边给到需要帮助的家庭。

【串词】现在进到牧民的家里，其实内心挺有感触的，在这么艰苦的环境当中，这是他们生活的居住的家。刚才江才大哥告诉我，在这个房子当中，8个人在这里居住，没有看到床。周边的环境实在是太恶劣，他们的生活条件特别艰苦。但是我看到他们，每个人的脸上都洋溢着幸福的笑容，见到我们，我们可能言语不通，我也不知道他们在说什么，但是他们一直对着镜头对着我们微笑。他们很紧缺一些药品，因为海拔高，所以很多人的心脏、还有高血压，都有很大的问题。我想如果我们大家都有心的话，都用自己的实际行动，来温暖他们的心，让他们在高海拔的大北线，都能够感受到，我们给他们的温暖。

【配音】自然的严酷，无法遏制对生存的渴望。生命的极限，不能遏制纯真的笑容。这些在极端生存环境下生活着的人们，却活出了极致勇气。希望来到这里的每一位善良的人，都能够贡献出自己的一份力量，让这一双双明亮的眼睛，能够继续闪烁下去。

【配音】日升月落，斗转星移，这是阿里大北线居民平淡的日常，而每一个平淡的日子构成了他们的一生。纯朴的放牧人，坚强的小女孩和每一个热情善良的人，在阿里大北线能遇见的不止有美丽的风景，还有最可爱的人。将来总有一天，他们还会再回到这里，重温这份雪藏深闺的荒野情怀。

**翟美卿：慈善让财富和人生更有意义**

**节目时长：25分钟**

|  |  |
| --- | --- |
| **序号** | **内容** |
| 1 | **本期导视**  【配音】她是广东商界的传奇女性，白手起家，历经坎坷  【同期】我刚做完手术的第二天接到电话，我先生跟我说，没了，什么都没了。  【配音】成为知名企业家后什么才是人生的意义所在  【同期】帮助需要帮助的人，让他们的生活过得更好，你会觉得这一切都是很值得，你会觉得无比的开心。  【配音】《风云粤商》做客嘉宾 翟美卿 |
| 2 | **主持人开场白**  分享商业智慧 启迪创新思维，大家好，欢迎来到风云粤商。  今天我们邀请到的这位女企业家，她不仅将企业做到了千亿级规模，登上了福布斯富豪排行榜，她同时又有一个幸福的家庭，而她把更多的爱心更是奉献给了贫困地区的孩子们，为他们上学，为他们读书可以说是倾尽了自己的全力，为此她还设立了全国首个非公募的基金会，而且还获得了全球最高的慈善荣誉卡内基慈善奖。  我们首先通过一段VCR来认识一下她。 |
| 3 | **VCR：**  【配音】  她是上过福布斯排行榜的亿万富豪，打造了中国家具行业最大的连锁商业机构金海马家居。她和丈夫创立的香江集团，在家居、物流、金融、房地产等领域多元化经营。她是中国非公募慈善基金会第一人，坚持慈善事业二十六年捐资金额达十多亿元，她的香江爱心图书室在全国十八个省市和缅甸部分地区援建了一千五百间图书室，直接受益人群超过三百万。她还是到目前为止首位获卡内基慈善奖的华人女企业家，  她就是香江集团总裁、香江社会救助基金会主席 翟美卿。 |
| 4 | **访谈环节1：**  主持人：接下来，我们掌声有请香江集团总裁 翟美卿。非常荣幸请到您，其实在幕后我们都管您叫女神，集美貌、智慧同时又有爱心于一身。刚才我们大家在VCR里已经看到了，您不光是做企业同时还有很多的爱好，同时又做这么多的慈善爱心活动，我想知道您是怎么安排时间可以做这么多活动的？  翟美卿：其实我认为两样都不会耽误的，像公司里面的工作也是我的工作，慈善事业也是我的工作。  主持人：所以这两样都是工作，在您心目中这两样是同样重要的。那么究竟翟美卿女士是如何用这几十年时间打造出这么一个成功的企业，同时她又是为何会进入公益慈善事业，接下来 我们将这个舞台交给您。 |
| 5 | **演讲环节：**  翟美卿：  可以说我是幸运的，因为我们是中国改革开放的第一代创业者，也是乘着改革开放的东风，从无到有从小到大成长起来的。很多人知道我们香江集团是从香江家居、金海马家居开始，其实我的创业比这个（时间）更早。  1979年中国改革开放在广东因为政策的变化，所以其实营商的环境已经发生了，非常大的变化一夜之间街头巷尾的商贩好像多了很多。我们那个时候平常讲的话题其实都是讲怎么创业 怎么做生意，我就是在这样的一种氛围下长大的，我的“老板梦”就是从那个时候开始萌芽的。  到了20岁那一年，刚好北京有一个贸易公司到广东要采购家具拿回北京去卖，（对方）在广东不认识人希望我能帮他去采购家具，通过一年把生意做完了，之后我赚到了我人生的第一桶金，3万块钱。其实3万块钱对于当时来说已经是不少了，因为那个时候我们在国企上班一个月的工资就只有36块钱，连奖金加起来也不到100块钱，那个时候如果把钱存在银行，一年的年利息是有12%的，每个月就可以有300块钱。那我其实那个时候也就可以过上休闲的日子，但是我没有这样做，我决定要辞职下海，用这3万块钱去做我更大的事业我要去当老板。当时我想我用3万块钱我怎么去做生意呢？  首先我要去北京看看，我想了解一下北京是不是家具市场非常好，为什么这家贸易公司采购那么多的家具，它拿回去是做什么的，用什么样的商业模式。我发现原来这家贸易公司，它是在展览馆租一个摊位，然后这样去卖家具的。我也想去模仿但是我没有钱去租地方，后来我就跟北京的一个商人合作，他出地方我出家具，我们一起联合做展销，后来这次展销我们做得很成功，大概一个多月我们就做了几十万元的生意。但是因为家具运到北京去之后，有很多破损，到最后我们分润的时候合作方他把现金都分走了，把剩下的破家具全部给了我。  我又没有钱了，我妈妈就跟我说你还是回来吧，做生意是不容易的不要把所有的钱都赔光了，但是我觉得北京是有商机的我不能放弃这样的机会，再大的困难我一定也要克服，所以我就想办法跑遍北京所有的家具商场去推销我的家具。我就发现其实北京那个时候床垫很好销，我就从广东不断的运床垫到北京卖，我为了省钱我每天只住五块钱的地下室，饿了我就吃北京马路边的烤红薯，那是我最爱吃的，每天都挤公共汽车跑遍了北京的所有的商场，一年下来我又有了钱我就可以开那个工厂了。  在我22岁那一年，我在北京的郊区租了一个四合院开始了我的床垫工厂。到了1988年，物价的改革北京那个时候忽然有抢购风，那一年我的床垫非常的热卖，每天在我工厂里面排满了排队的车，所以在那一年我赚得人生第一个100万元。  但是好景不长第二年经济又萧条了 ，我的床垫又卖不动。因为产品又积压、资金周转不灵我只能把工厂关闭了，我又考虑我要重新开拓新的市场。这次我到沈阳去发展不是我一个人了，我和我先生一起了我们在沈阳租了一个国企的商场，承包了他们的营业执照然后从广东运家具在那里销售。因为我们的营销对路很快我们生意就做得很红火，但是也引来了同行的妒忌。有一天，工商局找上门来了说我们无照经营把我们所有的货都查封了，我在深圳生我第一个孩子那天我先生打电话来，当时是我刚刚做完手术的第二天，走了十几米到接电话办公室的路，我都是要走五分钟。当我接到电话，电话对面的声音跟我说，没了。没了。什么都没了。  当时我很怕他做出傻事我就跟他说，留得青山在，不怕没柴烧。  我说也许上天告诉我们我们离开那个地方有更好的地方发展了。我说了这句话之后我听到我先生的声音变了，有希望了，就这样1990年的年底我们在12月，我们就在深圳的宝安开了第一个金海马家居商场，因为我们回到广东之后广东的营商环境是非常的好，1993年我们就从深圳到广州，然后接下来我们到上海、华东、华北就这样迅速的发展起来。1995年我们已经开了一百家香江金海马家居商场，而且1995年我们已经成为中国家具零售业的龙头企业。  很多人会问我为什么要做慈善，有一个哲人说过一句话“其实财富和肥胖没什么两样只是你拥有了比你需要的更多而已”  所以我说财富的最后选择是每一个拥有财富者都要思考去选择的一个话题。我记得1993年的时候，我有一个朋友，他说广东有个很贫穷的落后的地方是一个石灰岩地区，那里因为生存环境很差政府就把这些村里的人都搬出来  但是还没有建一所学校，所以这里的孩子们每天还要回到老地方去上学每天要走四个小时的来回(路程）希望我能帮忙去那里建一所小学。我没有想到在广东还会有这么贫穷的地方，那里的房子很多都是破烂的，那些孩子的脸上都长满了虫斑让我们很心疼。我当时的第一个想法就是我很欣慰，我答应了他来这里建这个小学，第二年我去回访这个学校，那个时候学校已经建起来了，我看到孩子们在那边，在学校里面认真的读书。我心里真的无比的高兴，我那种高兴是很难用语言表达出来的 就是当你去帮助需要帮助的人，让他们的生活过得更好的时候  你会觉得你所做的这一切都是很值得很应该的你会觉得无比的开心。  这件事之后让我去重新去思考我的人生的意义，因为当初我去创业的时候，其实我（想法）很简单我其实想我可以有钱买一些我想买的化妆品可以穿漂亮点的衣服，最好我有个好的房子还有一台好的车子，但是我不到30岁我已经有上亿的身家这些我都满足了，那我想那我现在我还追求什么，难道我们人生的价值是用财富去衡量的吗？  肯定不是。我觉得人生的价值不是你拥有财富多少去衡量的，而是你对社会贡献的大小去体现的，最后我想通了我的人生价值就是要把企业做好，能够帮助社会跟需要帮助的人我的价值就体现了，所以从此之后，我就投入了慈善事业。  我记得2016年我们有个育才计划我们资助过一个学生，大学生，他的祖祖辈辈都是在山区里，家里八口人都是靠他爸爸打工的钱来养活的。有一天，他接到了广东中医药学院发给他的录取通知书，但是他家里人都感觉到很困难因为这个孩子是有残疾的。我们香江育才计划找到了他，我们帮助他成就了大学的梦，后来他写了一封信给我他说，“我来到大学了我一点都不敢松懈，我把您资助的钱我全部都用在读书上我心怀感恩之心我一定要好好的学习，我学好中医以后可以治病救人回报社会。”  所以我虽然没有见过这个孩子，但是我从他的字里行间里面我可以感受到他那份圆梦的喜悦以及他要实现梦想的决心，所以我觉得慈善就有这样的魔力当你去看到更多更多的人成就他的梦想的时候，你就会觉得慈善像一双红舞鞋穿上之后永远停不下来。从1992年开始到现在，我们为社会公益慈善事业一共捐款超过10多亿元捐建的有1550多家爱心图书室300多所小学 我们在广东也助养过1000多个孤儿，同时我们也帮助了近1000名贫困地区的大学生上大学，坚持十年我们都捐助给红丝带基金，红丝带基金主要是我们去帮助艾滋病的儿童和家庭。  2005年我们在民政部注册成立了中国第一家非公募慈善基金会香江社会救助基金会，到目前已经资助过的人群有300多万人。去年我很荣幸获得了全球慈善界的最高荣——卡内基慈善奖，曾经是美国首富钢铁大王安德鲁卡内基，在他功成名就之后他把自己的财产几乎全部都捐给了社会却给他们的后代留下了，我认为是最宝贵的遗产，他成立了22个慈善机构。这是一个非常伟大的成就，他们不但传承的是如何管理财富，更重要的传承的是慈善精神。  其实我们中国的慈善事业这几年发展得非常的快，我记得我们香江社会救助基金会是中国第一家非公募慈善基金会到现在是13年了，但这13年来中国出现了3980家非公募慈善基金会，也就是说现在的非公募慈善基金会已经是占了整个基金会的超过三分之二了，意味着我们现在的企业家很多都投身到慈善事业当中，意味着很多的企业家都在思考财富如何能够去回报社会创造更大的价值，这也意味着一个时代的进步了我希望通过我们的慈善行为能够影响更多的人关注慈善，参与慈善用慈善能唤起更多的人心中的大爱，让大爱成为我们社会的风气让慈善成为我们社会的文化，从而让我们这个社会更加和谐让我们的家园更加美好幸福。谢谢。 |
| 6 | **访谈环节2**  主持人：谢谢。我能给您一个拥抱吗？谢谢，太感谢了。我觉得听您讲真的可以把我们大家都感化，刚才翟美卿女士跟我们分享了很多她做慈善的种种的案例，那么其中有一项就是爱心图书室。那么接下来我们风云粤商节目也将与香江社会救助基金会共同发起爱心图书室的2.0版本，号召更多的企业家 更多有爱心的人士一起加入进来。  好，接下来我们进入嘉宾对话环节，有请帅鹏坤。 |
| 7 | **互动问答环节：**  帅鹏坤：翟总在我们看来不光是这种世俗意义的女强人，而且是真正的一个女神的感觉。我想知道说翟总您当时的择偶标准是怎么样子的？然后您的先生他用什么样的方法打动了您？谢谢。  主持人：他想知道什么样的人才可以追到女神。  翟美卿：我觉得其实两个人走在一起更重要的是大家的价值观 ，人生观很重要。就是说你跟他接触之后你就很自然就知道咱们是不是一个共同的价值观，其实很简单就是觉得他心地很善良很孝顺父母，那么这个人肯定不会坏到哪去，然后再跟他接触觉得我们都是有共同的梦想我们都是要创一番事业的人，他是一个很无私的人很能够帮助别人的人所以跟我的价值观是一致的。  主持人：不仅仅是生活中的伴侣同时也是事业上的伙伴。 好，接下来有请蔡奕荼。  蔡奕荼：我想请您分享一下您的这个创业的过程跟现在的这个环境有些什么样的区别呢？您给我们的创业者又有些什么样的建议呢？  翟美卿：因为现在的环境真的比原来好多了，以前整个大环境因为很多政策法规还不是很健全的，但现在是国家鼓励大家去大众创业万众创新，这么好的机遇我们一定要做好不怕苦不怕累不怕困难不怕失败，我们创业才能成功。  主持人: 谢谢。好，接下来我们有请包不同。  包不同: 对于你的子女来说你觉得你最希望留给他的是什么？  翟美卿：如果说我要传承什么，我认为如果我们只是传承财富 可能富不过三代，因为眼光短浅的人总有一天他走不远，只有把精神传承下去，赚了财富的真正目的就是要为这个社会做贡献，我觉得（要走）这条路他们才能走的更远，所以我希望留下的是精神财富。  主持人：好，接下来有请苏海运。  苏海运：我想请教一下您在做慈善的过程当中，您有没有发觉您的慈善的行为给您的企业经营带来什么样的一些积极的变化或者影响？  翟美卿：我是觉得慈善已经成为了我们公司的一个企业文化，因为我们做慈善的时候我们经常组织我们公司的员工一起去参与。我觉得通过他们的参与能够影响到他们的内心会洗涤他们的心灵，当你帮助别人的时候其实你很开心、很快乐，他的这种行为我觉得他本身也对自己的家庭也是一个影响，对自己的孩子也是个影响我觉得这个影响在我们公司是很大的，它成为了一种文化。  主持人：好，感谢您。谢谢。 |
| 8 | **主持人结语**  今天非常感谢翟美卿女士来到我们节目现场，与我们分享她心中的感受、她创业的经验非常的感人。我觉得翟美卿女士可以说不仅仅是做企业，更是我们每一个人的楷模和表率，她不停的在追问我财富的意义在哪里 我作为人生生命的意义在哪里，因此她成功的从一个财富的创造者转变成一个公益事业的推动者，在她身上我们也体会到了粤商精神。 |

**国庆7天乐**

片头：经视观众专属福利，参加游戏挑战，逐层挑战赢取丰厚奖品。6个一分钟小游戏，一次复活一次难度减半，领奖就是是这么简单。Come on，这个十一，国庆7天乐，就在经视欢乐派。

主持人开场白：经视欢乐派，国庆七天乐。各位电视机前和现场的观众，大家好，我是主持人晓野，这个国庆假期呢，我们广东经视为你准备了大惊喜，您负责挑战游戏，我们负责为您送奖。那究竟我们大家准备了怎么样的丰厚奖品呢？时间交给派派宝贝。

派派宝贝1号：没错，我们为各位准备了非常丰富的奖品，我们的六等奖是价值200元的苏宁易购3C购物心意券一张；五等奖是价值280元的泰之锦大米四袋；四等奖是价值688元的精选商城大闸蟹一箱。

派派宝贝2号：没错，那我们接下来的礼品就剩下的厉害了，我们的三等奖呢，是由苏宁易购提供的价值1699元的飞利浦吸尘器一台，或者是价值1999元的我们的松下智能马桶盖一台；我们的二等奖的是价值4000元的55寸康佳彩电一台；那最后呢，就是我们最厉害的一等奖了，价值6080元的华帝洗碗机一台，或者价值12799元的iPhone XS Max 512g的手机一台。

派派宝贝1号：哇，真的是非常丰富的奖品，还在等什么呢？赶紧把它们通通带回家吧！

主持人：好，接下来让我们马上掌声请出我们的挑战选手——平姐。

【挑战选手登场】

主持人：见到平姐我觉得非常亲切，那我们的平姐挑战到现在，她究竟已经获得了什么奖品呢？我们来问问派派宝贝。

派派宝贝1号：我们的平平阿姨到目前为止，已经获得价值200元的苏宁易购3C购物心意券一张，以及价值280元的泰之锦大米四袋，以及价值688元的精选商城大闸蟹一箱，以及我们价值1999元的松下智能马桶盖一个。恭喜我们的平平阿姨。

主持人：哇，看到了吗，现在其实平姐已经是拥有很多的奖品了，在上期节目平姐也说了，她要继续挑战是吗？

平姐：是！

主持人：好，那接下来我们先来看一看下一关平姐要挑战的游戏是什么？请看游戏规则。

【游戏规则介绍之飞鞋上桌】60秒的时间内，选手站在指定区域，把脚上的鞋甩到距离3米远的桌子上，鞋子落在桌上，即为挑战成功。

主持人：现在我们飞鞋上桌的道具已经是摆设到位啦，平姐，有没有信心？

平姐：有点吧。

主持人：我觉平姐讲话心有点虚，大家给鼓鼓劲好不好，给鼓鼓掌。好，时间交给您。

【游戏开始，平姐挑战飞鞋上桌】

【挑战成功】

主持人： 恭喜平姐！平姐成功挑战，而且只用了15秒的时间，可以说是非常厉害了，这意味着什么呢？55寸的大电视抱回家了！我看到刚才平姐冲上来亲吻了一下这只拖鞋。

平姐：是！

主持人：给我们形容一下此刻内心的活动。

平姐：真是太激动了，这只鞋就是我的幸运之鞋，有一个请求，如果要是说节目录完了，把这只鞋送给我。

主持人：稍后跟节目组商量一下，看能不能送给你这只拖鞋我们先放下。目前我们平姐现在已经是又成功闯过了一关，我来问问我们的宝贝，到目前为止平姐总共获得了哪些东西（奖品），让我们有请派派宝贝。

派派宝贝1号：那我们的平平阿姨到目前为止已经获得了：价值200元的苏宁易购3C购物心意券一张，价值280元的泰之锦大米四袋，价值688元的精选商城大闸蟹一箱。

派派宝贝2号：以及价值1999元的松下智能马桶盖一台，和价值4000元的55寸康佳彩电一套。

主持人：那接下来你有一个非常纠结的选择了，因为你拥有的越多，这个选择就会越难。现在呢，您面临的选择就是您要不要继续挑战。如果您继续挑战，如果失败了，没有第二次机会了，您刚刚所有的东西（奖品）都将全部清零。但是，如果您挑战成功了，梦寐以求的洗碗机就是您的了。怎么样，好好想一下，的确是一个很纠结的挑战。

平姐：我还想问一下亲友团吧。

主持人：亲友团怎么说？

亲友团：（继续）（不要）

主持人：继续还是放弃？

亲友团：（继续）（放弃）

平姐：我听大姐的，大姐说放弃。

主持人：啊？平姐，就差最后一步了。您看看我们的洗碗机。

平姐：大姐说，她要电视机，万一我要是输了，我没有送给大姐的电视机了。

主持人：万一要是赢了。

平姐：万一要是赢了，我还是先保障大姐的电视机吧，我拿到再说。

主持人：既然平姐已经选择放弃了，我们也尊重您的选择，因为有的时候，懂得放手也是一种人生智慧。当然我们平姐虽然选择放弃，我相信今天她的亲友团也不能白来，接下来，我们就给您的亲友团一个机会，让他们来挑战游戏，如果挑战成功就能够获得我们的国庆大礼包，好不好？

平姐：好。

主持人：那您来选择一下，看看选哪位。

平姐：我选我们的队友田莉。

主持人：好，田大姐，有请田大姐。

田大姐：你好

主持人：田大姐我想问你个比较私人的问题，如果您是平姐，在刚刚那个关口您会放弃吗？还是说您想冲击下这个洗碗机。

田大姐：犹豫啊，因为我有自己想要的，挺想要的，也有大姐想要的。

主持人：不过您的选择就简单多了，因为您只要挑战成功就能够获得国庆大礼包，我们首先来看看我们田大田挑战的是什么游戏，来，一起来看游戏规则。

【游戏规则之弹皮筋】60秒的时间内，选手站在指定区域，利用橡皮筋击倒易拉罐塔，所有易拉罐击落在地就算成功。

主持人：大家看到现在我们弹皮筋的道具就是摆好了，有没有信心？

田大姐：有！

平姐：加油。

主持人：非常可爱，如果这一关挑战成功，我们田大姐就可以拿走我们的国庆大礼包，反之就没有大礼包好吗，大家给她加加油好吗，亲友团。好，那接下来的时间交给您，加油。

【游戏开始，田大姐挑战弹皮筋】

【挑战失败】

主持人：哎呀，田大姐怎么回事儿呢？

田大姐：有一定难度

主持人：我看您第一下弹得特别好。

田大姐：可能因为正确了。

主持人：第一下弹到底部大盘，一出去之后整个全部都垮了，但是，从第一下之后就没再瞄准过啊。是啊这个皮筋总是出不去，没有方向性。

主持人：其实大家要知道，我们准备的游戏都是一些不是很难的日常小游戏，大家不妨在家里面看着我们节目，你可以来练一遍，之后来参加我们的节目就会容易一些。

田大姐：是的。

主持人：非常的遗憾，因为您没有挑战成功，所以我们这个国庆大礼包，我们想送也送不出去。

田大姐：很遗憾！

主持人：但是没关系，下次还有机会，好不好？也谢谢我们的平姐，谢谢您，谢谢亲友团，非常感谢。请两位稍作休息。

主持人：那么接下来这位挑战选手究竟能带走什么样的奖品呢？我马上请出下一位挑战选手，孙大哥，有请。

主持人：您好。

孙叔：你好。

主持人：哎呦，我觉得我们孙大哥走出来那个范儿啊，慢悠悠，十分之稳重。孙叔，刚刚您也在后台看了我们的挑战选手了。

孙叔：对。

主持人：您觉得您今天最想拿什么走？

孙叔：大闸蟹。

主持人：大闸蟹？

孙叔：对对对。

主持人：吃货，为什么想要大闸蟹，电视机不想要吗？

孙叔：想啊！

主持人：什么都想要。

孙叔：不不不！大闸蟹！

主持人：你看看，人就奔着大闸蟹来了，我听他说话，我觉得他中气特别足，现在是国庆假期，要不然您来献唱两句好不好？

孙叔：可以啊！

主持人：可以，来掌声鼓励一下，来来来！

孙叔：谢谢！《我和我的祖国》好不好？清唱两句，行不行啊？

主持人：可以！太棒了！来，开始。

【孙叔表演清唱《我和我的祖国》】

孙叔：谢谢你们！

主持人：你看，我没有猜错啊，你听这个声音多么的浑厚，底气特别足。

孙叔：多谢夸奖。

主持人：我们首先进入今天的第一个游戏，咱们来看看第一个游戏的挑战规则。

【游戏规则之花绳移蛋】60秒的时间内用绳子将鸡蛋从一个瓶子瓶口移动到另一个瓶子瓶口，身体其他部位不能触碰鸡蛋

主持人：好的，大家现在在舞台两侧看到我们花生移蛋的这个道具已经摆好了。您觉得你说这个难吗？

孙叔：很难

主持人：您觉得它的诀窍在哪里？

孙叔：没有。

主持人：那它靠什么呢？

孙叔：靠毅力

主持人：靠运气靠毅力，掌声来鼓励一下，那孙叔游戏规则您都明白了吗？

孙叔：明白。

主持人：有信心吗？

孙叔：没有。

主持人：没有信心我们给您信心，加油加油加油，一定成功好不好？

孙叔：好，谢谢！

主持人：时间交给您。开始！

【孙叔挑战花绳移蛋】

主持人：我们看到时间已经过半了，我们的孙叔还没有把蛋移起来。好，他现在已经（移起来了）慢慢来。

【广告点】

【挑战失败】

主持人：日常生活中最常见的鸡蛋，没有想到居然是这么难完成，你觉得呢孙叔？

孙叔：绳子太长了

主持人：太长了是吧，就不便于您使劲儿是吗？

孙叔：我没有玩过（这个游戏），60多岁没有玩过。

主持人：第一次挑战这个项目我们给他掌声好不好？

孙叔：谢谢。

主持人：但是没关系，因为你有两个选择，一个选择重新复活，另外一个是选择难度减半，这个距离就会缩短一半，您考虑一下。

孙叔：难度减半吧

主持人：我们来给他鼓鼓掌好不好？那接下来我们就让孙叔来进行他那减半的这次尝试好吗？准备好了吗？有信心吗？

孙叔：有一点。

主持人：我觉得我都吓到他了，我都替您紧张，加油加油加油加油，孙叔加油，时间交给您。

【孙叔再次挑战花绳移蛋】

主持人：我觉得他相较于刚刚那一次是聪明了很多的。大家看到他把这个绳子截到更短的距离，他刚刚拉到那么长，现在只有这么长，明显是更加容易控制着颗蛋了。但是也要沉下心，不能急，因为现在已经时间过半了。

主持人：非常可惜！

【挑战失败】

主持人：您还有一次机会，这是你仅剩的最后一次机会了。

孙叔：行啊

主持人：接下来这次机会如果成功了，你可以拿走的苏宁易购200元的心意券，但如果失败了，就什么都没有了。孙叔，慢慢来不要急，我们稳稳定定的来，好不好？加油加油，最后一次机会，希望孙叔能够成功，时间交给您。

【孙叔第三次次挑战花绳移蛋】

主持人：（这个游戏）它要求你的手臂非常的稳，不能有一点点抖动，只要你稍有抖动，鸡蛋就会掉地上。

主持人：稳稳地放好！

【挑战成功】

主持人：孙叔恭喜你，来点掌声！

孙叔：谢谢，谢谢你们。

主持人：只用了38秒的时间，您已经挑战成功了，非常好。现在挑战成功之后呢，他已经获得了我们苏宁易购200元的购物券，恭喜孙叔。

孙叔：谢谢。

主持人：接下来这一关如果您挑战成功，您能拿回四袋大米。如果接下来又成功了，就是大闸蟹了。

孙叔：大闸蟹！！！

主持人：是不是觉得一步一步越来越近了？大家鼓励一下，大闸蟹！

孙叔：谢谢。

主持人：当然了，您现在有两个选择，您可以选择继续挑站，向大闸蟹迈进一步，或者说你现在可以选择放弃，面对现在这样一个选择，您选择继续还是放弃？

孙叔：走下去吧。

主持人：走下去！我们要继续啦，大家掌声鼓励下我们孙叔的勇气，真不容易，那我也温馨提醒您一次，最后一次机会了，失败了就没有复活的机会了好不好！我们来看一下接下来孙叔要面临什么样的挑战，请看游戏规则。

【游戏规则之吹球移杯】60秒的时间内把一个乒乓球从一个装满水的杯中，吹进另一个装满水的杯中，吹进3个，就算挑战成功。

主持人：孙叔，面前咱们这个道具就是吹球移杯(的道具），规则您都了解了吗？

孙叔：了解了。

主持人：其实孙叔一上来，我就说他这个肺活量特别好，肺活量对这个有游戏肯定是帮助的。

孙叔：是吗？

主持人：够气嘛对不对，一鼓作气把它全部吹掉好不好？

孙叔：你真会说话。

主持人：谢谢您啊，当然也是给您打打气，有没有信心？

孙叔：有！

主持人：有没有？

孙叔：有！！

主持人：有没有？

孙叔：有！！！

主持人：好！！！接下来时间交给您了哈，我们祝福孙叔。

【孙叔挑战吹球移杯】

主持人：太大力了。

主持人：所以这个游戏是相对比较难的，而且三个球全部都要吹完（吹进）才能视为成功。

主持人：时间到。

【挑战失败】

主持人：孙叔这一轮挑战失败之后呢，就没有再一次挑战的机会了。

孙叔：开心就行了。

主持人：我就喜欢孙叔这样的人，重在参与。这样好了，虽然说您失败了，但是我今天就做个主，送您点东西（礼物）好不好。

孙叔：谢谢！

主持人：我们请我们的派派宝贝。为我们的孙叔拿上两份礼品好不好，我们把礼品送给您。

孙叔：谢谢！

主持人：我们要感谢孙树来参与挑战，这个大闸蟹没关系，我们等着您好不好？谢谢您，非常感谢。

主持人：事不宜迟，我们马上请出我们下一位挑战选手，有请莉莉姐。来，莉莉姐，相信大家从她的这个出场已经发现了，莉莉姐一看就是一个特别活力的人，是吧莉莉姐。

莉莉姐：老当益壮。

主持人一点也不老啊。您今天有没有什么目标？冲着什么来的？

莉莉姐：说实话我就看上那个智能马桶盖！

主持人：就想要这个马桶盖？不想要大闸蟹？

莉莉姐：大闸蟹，那个（智能马桶盖）拿不到就其次就是大闸蟹。拿不拿到是一回事，起码有信心。

主持人：有信心就好，咱们别泄气是不是？

莉莉姐：对！

主持人：那究竟我们的莉莉姐能不能拿走她喜欢的马桶盖呢？咱们下期节目就见分晓。好了各位，经视欢乐派——

众人：国庆七天乐！

主持人：下期节目再见。

**47分钟从广州到香港！《南方财经报道》记者从广深港高铁发出第一条消息**

【画面】车票显示画面出。

【同期】《南方财经报道》记者 李琪

现在是23号的早上6点48分，我们已经从广州南站出发，搭上了这趟全长141公里的广深港高铁，其中内地段115公里，香港段26公里。广州南站每天开行至香港西九龙的复兴号和动感号高铁95对，广州市民乘坐高铁往返于广州至香港，行车时间将由以往的100分钟缩短至47分钟。这是南方财经全媒体集团《南方财经报道》栏目，在复兴号G6501次列车上，使用车厢wifi发回的第一条消息。

**“心有力量 歌声响亮”益安宁丸杯第二届广东省合唱大赛决赛晚会**

【配音】：十场海选，两场复赛，披荆斩棘，层层筛选。于上百支竞争对手里脱颖而出，今夜他们齐聚星海音乐厅，为梦想唱响音乐殿堂。十二进一，走出广东，冲向全国。心有力量 歌声响亮”益安宁丸杯第二届广东省合唱大赛决赛，现在开唱。

【开场串词】

宋鹏：尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位观众、还有叔叔阿姨们。大家——

三人合：晚上好！

阮 芳：“心有力量 歌声响亮”益安宁丸杯第二届广东省合唱大赛由广东省老龄工作办公室、广东省音乐家协会指导，广东广播电视台经济频道TVS1主办。接下来让我们的大咖评委团为我们进行一个简单的亮相：

宋鹏：广东省音乐家协会名誉主席：刘长安主席

华南理工大学艺术学院院长、硕士生导师、广东省音乐家协会副主席、广东省合唱协会副会长、博士：梁军教授

广东省文艺职业学院院长 广东省音乐家协会副主席 杨晓

星海音乐学院指挥、教授、音乐教育学院副院长、硕士生导师、广东省合唱协会副会长：张新

广东广播电视台经济频道副总监、金话筒主持人：俎江涛

谢斐斐：今天决赛的评分规则是：去掉一个最高分一个最低分，剩下三个分数的平均分取小数点后两位，就是每个队伍的最终分数。

【湛江爱乐合唱团团队介绍短视频】

【湛江爱乐合唱团演唱《半岛 绿色的梦》】

刘长安：他们这首曲，应该说从表达内容到整个情绪都还是不错的，有一点不足就是感觉到我们合唱团员一定要注意每一个细节像刚才这首曲里面，有弱收的部分的尾音，和渐强部分强收的部分。所以就是说这个要在我们排练的过程中，要把整个音乐当中的每一个细节都要把它处理好。总体上还是不错的，祝贺你们

【湛江爱乐合唱团团队得分】

【广州雅斯合唱团团队介绍短视频】

【广州雅斯合唱团演唱《香格里拉》】

梁军：谢谢，谢谢你们的演唱。我觉得大家在整个音乐的连贯，音乐的对比上面做得特别好。有一点小建议就是，可能是不是在中间第二部分高潮的地方，男高二和女高二是不是没唱？这是一个；第二个就是有一个切分的地方男高音第一次唱了，第二次没唱。这个是关于节奏的问题。另外就是在后面这一段这个转调，转到f调的这一段有些舞蹈性的东西可以唱的更加轻巧一点，我觉得可能太重了。另外还有就是有些声部转接的地方，比如男声出来“神仙住的地方”那几个地方可以唱的更流畅一点，转接得更好一点，可能会听起来更舒服一点，谢谢。

【广州雅斯合唱团得分】

【广州市教育系统关工委艺术团团队介绍短视频】

【广州市教育系统关工委艺术团演唱《弯弯的月亮》】

张新：谢谢这支优秀的团队，其实他们走上舞台还没开始歌唱的时候，他们的服饰，他们的色彩，已经让我猜到了表现这首作品的意境了。观众可以看到他们男声和女声呈现出来的远远是很年轻的形象，这就说对了，和我们主题特别贴切：益安宁丸杯，健康、快乐、长寿。从他们还没有之前就看到了，太棒了非常好！当歌声“弯弯的的月亮”响起的时候，那画面依然如此清秀，那样的流淌，我非常感动，但是如果让我提一点的要求的话，就是大家在合唱的范畴里面，合声的支撑感欠缺了。

【广州市教育系统关工委艺术团得分】

【广东外经贸祥和艺术团团队介绍短视频】

【广东外经贸祥和艺术团演唱《中国梦美丽的梦》】

杨晓：这个团他们所演绎的这个作品，我们看到了他们的快乐，也感受到了他们的幸福，所以在这一点上我要向你们致敬，那么另外从艺术表现上来说，我觉得刚才整个这个作品总体来说是完整，如果说提一点建议的话，那么我觉得在横向的统一，做得比纵向的统一做得要好，就是指有一些声部包括一些音区，还有一些音准方面，如果能做得更好，我相信这首作品《中国梦美丽的梦》的形象会展现更好，谢谢。

【广东外经贸祥和艺术团得分】

【岭南丝路战鹰合唱团团队介绍短视频】

【岭南丝路战鹰合唱团演唱《我的深情为你守候》】

俎江涛：我深深地被这首歌曲打动了，我们说一个好的歌唱作品，首先是歌以言志，你内心有什么样的感受，你想表达什么样的情感，通过这个歌声表达出来。尤其是这首歌曲的背后大屏幕表现出来的很多黑白的、电影的、影像的画面，确实让人感觉到一段不一样的历史，我们都知道这段历史，十万人长征，最后8000人到陕北。这样的故事表达了我们后代对先辈的这种缅怀和无限的深情，这首歌表达的非常的淋漓尽致，我也提一个小建议，就是刚才在高声区部分，就是有一点这个支撑，这个词，如果能够在稳正一点儿，能够撑得住，旋律和音准能够再保证的话就更好了，恭喜你们。

宋鹏：我想问问现场有多少台上的这些叔叔阿姨的子女的请举手。看到你们的爸爸妈妈在台上唱歌，你的感受怎么样？我想问问那个穿黑色T恤衫长头发的那个女孩子。对，你大点声说。

观众：太棒了

宋鹏：太棒了是吧。哪个是你的家长？

观众：（指出）

宋鹏：请坐，你爸爸今天帅不帅？

观众：帅

宋鹏：是不是特别帅？

观众：最帅

宋鹏：最帅，好，谢谢。

【岭南丝路战鹰合唱团得分】

【深圳市龙岗区炫乐脉动合唱团团队介绍短视频】

【深圳市龙岗区炫乐脉动合唱团演唱《大江东去》】

张新：这个合唱团完成的非常好，非常的完整，这个作品的张力很大，内涵也比较丰富，钢琴伴奏跟指挥和合唱队三位一体做得特别好，我提一个小小的建议，这个合唱团可能喜欢荡秋千，指挥上来左一下右一下，假如指挥动作不要这样这样，可能会更好，指挥的动作还是有一点偏差，另外指挥的手要伸出来，够到你的合唱队，和他们去交流，多数情况下，我看你是，这样子的，要引领他们。在歌声里面，在和声里面，在作品的文化里面，整体完成的非常好，谢谢。

宋 鹏：好，谢谢。张老师提到一个很关键的词，叫做姿势。齐老师啊，她的姿势就很棒。我为什么跟您唱反调呢？因为在三个月前，她还是坐在轮椅上，带着团队到北京去指挥的。而且她不是专业的指挥，您刚才提到的姿势，齐老师你想提高吗？为什么不拜张新老师为师呢？

【深圳市龙岗区炫乐脉动合唱团得分】

【汕头市金平区文化馆金声合唱团团队介绍短视频】

【汕头市金平区文化馆金声合唱团演唱《木兰从军》】

刘长安：首先祝贺这个团队，应该说在整个演唱上，在风格上。应该说还是掌握了这个风格，因为这首作品跟其他的合唱作品有点不同，他既是一个混声合唱，同时又有比较浓郁的地方的戏曲民族的风格，那么作为从汕头市的这个朋友们，因为这个它很多元素是来自于这个豫剧的。我还特别注意听了你们的咬字。应该说基本上咬字都还是正的，因为潮州话和普通话还是差别很大。那么，我感觉了整个演唱，从掌握这首作品的风格上，大家都注意到了，还是不错的总体效果，但是就是有几点就要需要提起注意的就是，整个声音层次上不够清晰，另外一个就是在一些高音的部分，还要讲究一下声音的音色它的和谐和统一，现在感觉到有些地方有点冒，总体上我觉得还是不错的，祝贺你们。

宋鹏：谢谢刘主席，刘主席说分得不太清晰，我认为就不能分得太清晰。因为花木兰是代父从军的，分得太清晰人家就认出来她是个女的了。

【汕头市金平区文化馆金声合唱团得分】

阮 芳：好的，接下来有请下一支参赛队伍——广州华南实验艺术团。

【广州华南实验艺术团团队介绍短视频】

【广州华南实验艺术团演唱合唱剧《虎门销烟》】

梁军：这个合唱剧，应该是个新的东西，然后这个形式也很活泼，很吸引人，我觉得也是一个创举，我觉得挺好的。如果在合唱和这个前面表演的小团队及这个这个主角林则徐三个角色之间，能够有更多的对比，而且在合唱的这个作品里面，声部再丰富和声再丰富一点，可能会更好一点，或者是在演唱的演唱法上有一些区别，可能就更丰富一点，我觉得是这样。好，谢谢。

【广州华南实验艺术团得分】

【深圳市福田区老年大学和谐之声合唱团团队介绍短视频】

【深圳市福田区老年大学和谐之声合唱团演唱《沁园春·雪》】

杨晓：我们这个作品是一个内涵丰富，对比强烈张力也特别大的（作品），我觉得他们今天在表现这首作品的时候尽力了。但是呢，这里我说一说提个建议，可能像这样的作品，适不适合我们的老年合唱团，尤其是在对我们这个团可能（比较难）。我提一点建议就是，希望今后我们的指挥。在选择作品的时候，可能可以适当考虑我们的这个团的实际情况，这是一点，另外如果是在这首作品中间，刚才如果对比，我们在他们的这个整个合唱团的这个能力范围，把对比做做得再大一些。也许这个作品的张力会表现得更好一些。仅供参考，谢谢。

宋鹏：谢谢杨晓院长，杨晓院长提的是很中肯的意见，很实在；他是希望我们中老年合唱团选择适合我们年龄段和气息方式的这样的一些作品，但是呢我想跟您说的是，恰恰就是这些叔叔阿姨爷爷奶奶，他们就是有一颗不服老的心，就愿意向高难度挑战。

【深圳市福田区老年大学和谐之声合唱团得分】

【珠海市老年大学室内合唱团团队介绍短视频】

【珠海市老年大学室内合唱团演唱《龙的传人》】

俎江涛：张力非常的足，而且他们的精神风貌整齐划一，跟指挥之间的配合非常的融洽，我一直认为说《龙的传人》是一首比较，你刚才说的，宋鹏，有些歌曲人家还不唱呢，但这一首这个队伍就来唱了，但是唱的依然是那么的，能够让人感受到这支歌曲的魅力，非常的感谢你们精彩的表演，谢谢。

【珠海市老年大学室内合唱团得分】

谢斐斐：接下来要进行是颁奖环节。首先要颁发的是益安宁丸最佳人气奖。荣获益安宁丸最佳人气奖的是广州爱乐合唱团，恭喜

阮 芳：让我们有请获奖团队代表。同时邀请颁奖嘉宾：康朝药业有限公司总经理陈正文上台颁奖

宋 鹏：获得最佳人气奖的团队将获得奖金五千元以及证书和奖牌

谢斐斐：现在要颁发的是荷花金奖。荣获荷花金奖的是

宋 鹏：广东外经贸祥和艺术团、

谢斐斐：是的，还有深圳市福田区老年大学和谐之声合唱团以及珠海市老年大学室内合唱团

阮 芳：有请我们这一轮的颁奖嘉宾：广东广播电视台办公室主任黄天文、广东广播电视台经济频道执行总监童威、广州珠江钢琴集团股份有限公司副董事长总经理肖巍

谢斐斐：是的他们将获得我们的奖金两千元以及证书和奖牌，恭喜。

谢斐斐：获得梅花金奖的是深圳市龙岗区炫乐脉动合唱团、以及岭南丝路战鹰合唱团。

阮 芳：同时邀请我们的颁奖嘉宾：南方财经全媒体集团总编辑赵随意、广东省老龄工作办公室主任潘正钦，有请二位。

谢斐斐：获奖的团队将获得3000元的奖金以及证书和奖牌。

谢斐斐：最获得牡丹金奖的是广州市教育系统关工委艺术团，恭喜。

宋鹏：有请广东省委老干部局副局长王格女士、南方广播影视传媒集团副总经理林玲和我们的长安主席一起为我们的牡丹金奖的获得者颁奖。

宋 鹏：“心有力量 歌声响亮”益安宁丸杯第二届广东省合唱大赛决赛晚会到这里圆满结！

**学习贯彻习总书记重要讲话精神**

正文：

习近平总书记在参加广东代表团审议时发表重要讲话，更以“四个走在全国前列”激励广东继续做好改革开放排头兵的角色。一在构建推动经济高质量发展体制机制走在前列，二在建设现代化经济体系上走在前列，三在形成全面开放新格局上走在前列，四在营造共建共治共享社会治理格局上走在前列。这是总书记对广东的希冀和重托，也是对新时代新一轮改革开放的重要指引。

南方财经全媒体集团认真学习贯彻习总书记重要讲话精神，不辱使命，在宣传习总书记新时代中国特色社会主义经济思想上走在前列。

**【晓野世界杯】第33期**

**我和世界杯“恋爱”33天**

晓野世界杯，大家好，我是晓野。今天是2018晓野世界杯的第33期节目，也是最后一期了。我们节目监制说，这是我跟世界杯恋爱的33天。我觉得说的也对，这是一次早就知道结果的恋爱，33天前开始，33天后结束，我们将有四年的分离，然后再次重逢，因为这样，所以更加珍惜在一起的每一天。

如果这是一场恋爱，那么很多年后，我可能会忘记很多东西，就像你也会忘记当年那些比赛的具体比分，但是，巴乔射丢点球那一刻，马拉多纳迎风哭泣的面孔，会令一代人永远铭记，打动人们的是那些决定性的瞬间，永存的，是人类群星闪耀的时刻。咱们一起来回顾一下这次33天“恋爱”过程中，那些你永远不会忘记的画面吧。

C罗，在对西班牙落后的最后时刻，任意球破门，劈开大腿，深呼吸，然后球就应声入门了，他带领球队扳平了比赛。那个眼神，那力挽狂澜的几次呼吸，我相信你不会忘记。

比赛终场结束哨声响起的时候，梅西一个人在球场逗留了很久，那一刻，他的眼里，是姆巴佩还是19岁的自己？

小组赛第二场，巴西对阵哥斯达黎加 2：0胜利，内马尔在经受了质疑，背负了压力，证明了自己后，情绪崩溃，掩面痛哭。

法国姆巴佩一骑绝尘，留给对手的只有十号背影，阿根廷后卫望球兴叹，他进第一颗球的那个瞬间，鲜衣怒马少年时。

乌拉圭老帅塔瓦雷斯四次率军参加世界杯，他身患重疾，拄拐指挥比赛，希门尼斯第89分钟打进绝杀球的时候，他振臂高呼。他告诉全世界——廉颇未老。

输赢何止是比分，二次元也可以热血。八分之一决赛中，日本不敌比利时，日本球迷伤心落泪，但是他们依旧忍着输球的悲痛，自觉清理看台的垃圾，赛后的更衣间更是一尘不染，俄语的“谢谢”，感动了全世界。日本漫画人物大空翼巨幅海报，成为日本队的精神图腾。

并不仅仅是激烈，才能让人心跳加速，西班牙对阵伊朗的时候，一只小鸟意外飞进了球场，皮克轻轻把小鸟捧起，慢慢摊开双手让它飞走，铁汉柔情。

克罗地亚门将苏巴西奇身穿印有已故好友照片的T恤，发挥神勇，完成逝去的兄弟遗愿，这是男人之间的铁血承诺。

31岁的瑞典前锋贝里第一次参加世界杯，4岁的儿子在看台上含着眼泪，凝视着自己的英雄，以父为荣，也许他心想，总有一天，我要成为你。

克罗地亚决赛告负获得亚军，莫德里奇黯然的捧起了自己的金球奖杯，33岁的他，还有机会再追逐一次可以荣耀整个民族的世界杯最高荣誉吗？

每个守候的四年，终将变成我们铭记的永远。这一幕幕，就是恋爱里面最深的回忆。世界杯已经结束了，为期一个月的恋人准时离开，咱们正常的生活还要继续，收拾心情，努力工作。其实每个人都不容易，熬夜上火发胖都算轻伤，接下来，让大家乐一乐，我就让你们看看，我是怎么度过这一个月的。

（视频同期）

晓野：你好 快进来

记者：脚好点了吗？

晓野：好一点了。

晓野：这个小区有很多鹅卵石的路

世界杯开始后的几天，我在一次外出中被车撞了，左脚脚踝多处骨裂，陪伴我的，是每天接送我的同事，我的小轮椅和我的小拐杖。在台里有的时候碰到同事，他们问，晓野你怎么了？我会告诉他们，我刚参加了世界杯，神奇的左脚在一脚漂亮的凌空抽射之后，成为了天残脚。大家哈哈一笑。

多年之后，如果有人问你，如何形容这届世界杯，你会怎么说呢？我看到有些网友评论，说会记得央视评论员贺炜对克罗地亚主帅的评价:胜不妄喜，败不慌馁，胸藏惊雷而面如平湖者，可拜上将军。而我，会告诉你，我坐着轮椅做完了33期特别节目。脚踝之处仍然有一点疼痛，但是我也很骄傲，33期节目，我一期都没有落下。每个人都有自己独特的记忆，心中有灯，世界皆光明，与大家共勉。

从今天开始，世界杯进入另一个四年的轮回，我们开始期待2022年卡塔尔世界杯。特别的是，下届世界杯将在11月21日——12月18日举行！这将成为历史上首次在北半球的冬季举行的世界杯赛事。说到原因其实也很简单，因为卡塔尔的夏天酷热难耐，6、7月的平均温度在30至40度，最高能飙升到50度，在这种温度下踢球？热“死”个人啦！起初这引发了五大联赛在内的一片反对声音，而对于咱们球迷而言，大家早已习惯了在夏日感受世界杯的激情，无数个精彩时刻都是在6、7月份伴着烤串和啤酒发生的，这一次，火锅将取代烤串，成为看球伴侣。各位小伙伴，吃着火锅看着球了解一下？

2022，也是一个特别的年份，既然本届世界杯，法国用夺冠来纪念第一次夺得世界杯20周年，那中国男足可不可以试试用冲进2022年卡塔尔世界杯，来纪念自己第一次冲进世界杯20周年呢？所有的疑问，所有的期待，时间都会给出答案。

深深的话要浅浅的说，尤其是告别，感谢大家这一个月对“晓野世界杯”的支持和关注，小伙伴们，期待下一个四年，祝大家平安喜乐，再见。

**《离你更近，看得更远》频道主持人系列宣传片文稿**

**速度篇**

刷新每天熟悉的生活，触摸时代的脉搏，冲破界限，我们时刻同步，看到速度背后的深层动力，离你更近，看得更远。

**精彩篇**

快乐一直在升级，精彩从来都在线，我们不断拥有更多选择，看到日常背后的更多惊喜，离你更近，看得更远。

**便捷篇**

好奇的目光，为我们更新每一天，每一次生活方式的改变，我们都参与其中，举手之间，快乐变得简单，看到便捷背后的无限可能，离你更近，看得更远。

**共享篇**

乐于创造和分享的年代，每个人都是具有影响力的合作者，每一次出发，都有新的期待，看到新生活背后的潜能，离你更近，看得更远。

**2018第五届广州塔登高公开赛公益宣传片**

【字幕】

徐晋

瑜伽达人

坚持运动6年

【同期声】

徐晋：爸妈，来广州看我就别待在家里了，来广州塔看我比赛吧。

【字幕】

打卡·广州

广州塔 112层·600米

【字幕】

岳阳

篮球狂热者

坚持运动10年

【同期声】

岳阳：嗨，兄弟，找天我们把喝酒改登高呗。

【字幕】

打卡·佛山

保利中心 50层·248米

【字幕】

俊杰/斐斐

潜水美食达人

坚持运动7年

【同期声】

俊杰：今年情人节我们来点不一样的吧。

斐斐：好啊。

【字幕】

打卡·广州

雅居乐总部 39层·189米

【字幕】

翌翊

健身狂人

坚持运动8年

【同期声】

翌翊：老板，这周末能不能不让我加班？因为我有重要的事情要去做。

【字幕】

打卡·深圳

中洲控股中心 61层·300.8米

【字幕】

文佳/晓野

舞蹈爱好者

坚持运动7年

【同期声】

晓野：妞，我们除了吃饭逛街还能干吗呀？

文佳：刚好要约你，我们一起跑上城市之巅。

晓野：好呀。

【字幕】

各路武功高手

请接下战书

2018第五届

TVS1广州塔登高公开赛

**抓好县级融媒体中心建设策略分析**

**（张伍生 广东广播电视台）**

摘要：县级融媒体中心建设对于解决基层宣传思想工作“短板”、推动县级媒体转型升级具有深远意义。县级融媒体中心建设应保持理性，要有“度”的考量，不可盲目扩张。由点到面、利用行政资源加快市场导入、借力融媒建设推进自身改革、引入平台思维做大经济规模等，是较为务实可行的运作策略。

关键词：县级融媒体中心；策略；适度原则

县级媒体由于覆盖、资源、体制机制等方面的局限，在激烈的媒介竞争中日益失语甚至被边缘化，成为基层宣传思想工作和媒体融合推进中的薄弱一环。随着习近平总书记提出抓好县级融媒体中心建设，以及中宣部的扎实推进，学界开始重新认识县级媒体在基层宣传思想工作中的地位和作用，业界也逐步掀起县级融媒体中心建设的热潮。本文旨在从“度”和“效”两个方面探讨县级融媒体中心建设过程中应注意的问题。

**一、县级融媒体中心建设的意义**

县级媒体是最贴近地方受众的宣传工作载体和渠道，然而在区域影响力和舆论引导力上，相较省市级媒体而言，无疑是一块“短板”。在县级行政区，媒体类型相对单一，报纸的分布极为有限，全国仅有50余家拥有正式刊号的县报(1)，因此，县级行政区主流媒体的标配主要是广播电视。然而，县级广电在央视、省、市级广电的冲击下，影响力日益弱化。1999年，国家广电总局下发《关于加强广播电视有线网络建设管理意见的通知》，要求由省级电视台制作一套公共节目供所辖各县电视台播出，只保留一定时段供县级电视台播放自己制作的新闻和专题节目，这令县级广电运作的自主性大大降低，其地位进一步边缘化。

2018年8月21日，习近平总书记在全国宣传思想工作会议上指出，“要扎实抓好县级融媒体中心建设，更好引导群众、服务群众”。这表明媒体融合已从中央深入到地方，融合广度即将覆盖全渠道、全方位。(2)2018年9月20日至21日，中宣部在浙江省湖州市长兴县召开县级融媒体中心建设现场推进会，会议指出，要努力把县级融媒体中心建成主流舆论阵地、综合服务平台和社区信息枢纽；要求2020年底基本实现在全国的全覆盖，2018年先行启动600个县级融媒体中心建设。国家层面对县级融媒体中心建设的重视和扶持，对县级媒体特别是县级广电转型升级、摆脱生存困境以及在区域市场的舆论引导力提升，无疑具有深远意义。

另外，县级融媒体中心建设还解决了地方政府在新媒体领域缺少可管可控宣传平台和群众交互平台的窘境。政府各部门借助微信、微博等外部平台各自为政、难以形成宣传合力的局面将有望得到扭转。继“四级办台”之后，“四级融媒”格局的形成，无疑将大大推动“基层宣传思想工作强起来”。

**二、县级融媒体中心建设“度”的考量**

如前文所述，县级行政区的主流媒体以广播电视台为主，因此县级融媒体中心的主要建设者、运营者只能是县级广播电视台。然而县级广播电视台的覆盖规模、经济规模和资源条件是“四级办台”格局中最弱的一级，在此背景下，其融媒体中心建设要保持理性，要有“度”的考量。

由于我国对电视媒体的管理仍遵循属地管理，每家广播电视台都重点服务于所在行政区的政府宣传和受众需求，所以融媒体中心建设的规格不应脱离其所依附的区域市场规模。当前一些媒体的高规格中央厨房长期处于闲置状态，盖因当地的大型报道需求不多，中央厨房派不上用场，或者效用发挥不足。县级广播电视台的新闻采编业务限定于所在县域，其中央厨房的建设也应限定规格，不可盲目求大。截至2018年9月26日，中国内地共有1335个县。(3)如果每个县级广播电视台都试图借助互联网平台向外扩张，势必又会造成“四级办台”时学界所诟病的主体过多、能效低下、重复建设、“千台一面”的局面。

如何“适度”发展，以成本可控的方式建设县级融媒体中心？目前业内已进行了一些探索，其路径可以概括为“抱团取暖”。例如广东省委宣传部对省内县级融媒体中心建设进行统一部署，以统一技术、统一模式、共享配套的方案，推进县级融媒体中心整体落地，而提供统一技术支持的是广东广播电视台旗下的“触电传媒”。目前广东开平、四会两市（县级市）已在“触电传媒”的协助下组建了融媒体传播中心。此外，江西、浙江、湖南等省份的县级融媒体中心建设也都采取了类似的集群化发展模式。比起县级媒体各自独立开发，由省级媒体引领、采用统一的技术平台，避免了各自为政所引发的投入较大、标准不一、安全隐患多、平台间无法融合等突出问题，(4)这也是一种“适度”和理性的应对之策。

诚然，县级媒体中心建设并没有统一的模式、经验和路径，目前一些经济条件相对较好的县级媒体通过自主研发或技术引进，独立建设融媒体中心，也取得了较好的效果，有的甚至成为了全国样板。抱团取暖与自主发展，或各有利弊，而因地制宜、量力而行始终是颠簸不破的原则。

**三、如何兼顾“度”与“效”**

在当前国家大力推进媒体融合的政策利好下，县级广播电视媒体理应把握机遇，主动作为，承担起县级融媒体中心建设的时代使命，同时在运作过程中兼顾“度”与“效”，实现资源效用的最大化。

**（一）由点突破，吸引流量**

县级融媒体中心囊括了信息传播、政务服务、本土生活服务等多种功能，但并不意味着作为运营方的县级媒体（主要是广播电视台）要分散精力、多点突破。县级融媒体中心在具体运作中仍需遵循“有度”原则，尤其在投放初期不应追求全面功能的拓展，而应由点突破，辐射全局。用户手机承载应用的空间是有限，县级融媒体中心推出的产品（APP）要吸引用户下载，必须至少具备一到两个能够满足用户“刚需”的功能，诸如资讯发布、医院挂号、网上办事等，并且这些功能版块要具有唯一性和资源独占性，譬如“最权威的本土资讯发布”“最完善的医院挂号系统”。与其全面铺开，不如集中力量打造一两个标杆级的功能应用，作为引流入口，带动融媒体中心其他功能版块的人气。

县级媒体的传统主业是信息传播，在融媒体采编平台的技术支撑下，新闻记者、政府部门的宣传工作人员、广大用户都可以接入平台，成为资讯的生产者和发布者，这将大大强化县级媒体的信息传播主业。因此，在融媒体中心建设初期，县级媒体应克服扩张焦虑，优先强化信息传播主业，打造独一无二的县域资讯中心，形成用户刚需，继而带动整体人气，这也是较为务实的发展路径。

**（二）利用行政资源加快市场导入**

互联网经济遵循一种“集聚效应”，即使用的人越多，产品对于用户的价值越大，越能吸引用户下载，因为随着人数增多，用户之前的关联与互动就越强，用户粘性也随之增加。当用户数量达到“临界规模”后，产品运作才能进入可持续的良性状态。当然，其前提是产品本身的功能、服务和体验是到位的。互联网产品运作的难点不仅在于前期的产品设计与功能开发，产品的营销推广同样重要。尤其在市场导入初期，吸引新用户，让用户改变固有习惯，接受新产品，难度巨大。县级融媒体中心虽不可能像有资本支撑的互联网产品那样，可以通过“烧钱”扩张市场，但其背靠政府，可以借助行政手段积累基础用户，例如把一些独占性的政府公共信息和服务转移到平台，并通过行政指令让公务员及体制内的企事业单位员工率先使用该平台，从而加速接近平台用户的“临界规模”。(5)

**（三）借力融媒建设推进自身改革**

引入互联网业态之后，传统媒体的内容生产与传播流程也要做相匹配的转变。例如融媒体中央厨房的工作流程为：调度员通过移动采编系统对前方记者进行调度，记者接受指令后，第一时间赶赴新闻现场，通过音频、视频或图文等形式报道新闻事件，相关素材进入云稿库平台，由后方编辑加工成新闻半成品，再发回云平台，供APP、电视、微博、微信、网站等传播端调用。可见，在新的采编流程中，加入了“调度员”的角色，并且记者采集的素材必须符合“全媒体”要求，后方编辑的二次加工也要考虑接收终端的使用习惯，并且所有的操作都要在中央厨房平台上完成，各工种业务人员要遵循全新的操作规范。另外，相对应的考核制度也要发生改变，例如对信息传播效果的考核指标从收视率转向点击率、点赞数、转发量、点评量等指标。总之，建设融媒体中心为县级媒体的体制机制改革提供了有力抓手，让很多改革举措可以更有的放矢，从而建立起与互联网业态相适应制度、规范、思维和文化。

**（四）以平台思维拓展经济规模**

从长远来看，县级媒体及其融媒体中心要实现可持续发展，不可能长久地依赖政府支持，必须通过商业化运作实现自我循环和迭代，才能在激烈的媒介竞争中立足。当前传统媒体普遍缺少平台思维，导致过去推出的新媒体产品成为传统业务的又一“管道”，而不是“平台”。平台型思维要求平台运营方不生产或少生产内容、不提供或少提供服务，而是为接入平台的用户（包括供给方和需求方）建立关联，让用户在平台中完成交易。(6)平台只收取少量的服务费或管理费，或通过流量获得广告收入。县级融媒体中心要想做大，必须引入平台思维，为供求双方建立关联，比如让用户直接在平台上生产和发布各类内容，供其他的用户阅读观看，或者将老百姓的办事需求导入政府部门的服务端口，而不要试图向用户提供所有服务。信息把关和平台维护才是更为重要的工作。先推高用户之间的交易规模和平台人气，再寻求自身的获利，才是县级融媒体中心发展的长久之计。

注释：

(1)朱春阳.县级融媒体中心建设的任务、核心问题与未来方向[J].传媒评论.2018(10).

(2)崔承浩,王小溪.打通宣传工作“最后一公里”助力县级融媒体中心建设[J].有线电视技术.2018 (10).

(3)数据来源：中华人民共和国民政部网站。

(4)王晖.创新传播手段 打造舆论新平台——江西日报社以“贛鄱云”推进县级融媒体中心建设的探索与实践[J].2018(10).

(5)(6)罗小布.“平台”才是县级融媒体中心的未来(上)[J].广播与电视技术.2018(10).

**论南方财经全媒体集团打造互联网电视金融频道的必要性**

**黄贤鸿**

**广东广播电视台经济频道 广东广州510000**

【摘要】南方财经全媒体集团需要打造一个专业的电视金融频道，实现集团内部三大传统媒体，电视、电台、纸媒的融合，以及构建媒体、数据、交易三大业务的闭环，本文通过上市公司公开数据及相关企业的资料对标分析，走访了第一财经，CIBN财经频道，运用边际决策方法以及熊彼特创新发展理论，提出打造符合未来发展方向的互联网电视金融频道的建议。

【关键词】互联网电视金融频道；融合；增量；创新

南方财经全媒体集团（以下简称SFC）整合了广东广播电视台和南方报业传媒集团旗下的优质财经媒体资源，拥有广东广播电视台经济频道（以下简称TVS1），广东广播电视台股市广播（以下简称FM95.3），《21世纪经济报道》（以下简称21CBH）三大传统媒体，打造互联网电视金融频道具有把以上电视、电台、报纸三个传统媒体进行融合传播，构造产业闭环，建设符合未来发展方向的媒介平台和工具载体的必要性。

SFC三大核心业务：媒体、数据、交易。

表一

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 南方财经全媒体集团 | 媒体 | 21世纪经济报道（21CBH） |
| 广东广播电视台经济频道（TVS1） |
| 广东广播电视台股市广播（FM93.5） |
| 投资快报 |
| 21世纪商业评论 |
| 城市画报 |
| 快公司 |
| 21财经APP |
| 21世纪社交媒体矩阵 |
| 21经济网 |
| 财富动力网 |
| 21财搜网 |
| 数据 | 中国自贸区信息港 |
| 粤港澳大湾区研究院 |
| 21·京东BD研究院 |
| 南方经济研究院 |
| 旅游产业研究院 |
| 飞笛资讯 |
| 交易 | 南方文化产权交易所 |
| 国际商品交易中心 |
| 越声理财 |
| 证券咨询牌照 |
| 粤港澳大湾区旅游交易中心 |

**SFC的电视金融频道路在何方**

SFC坚持做大做强财经全媒体，巩固壮大财经主流舆论阵地，以此提高中国在全球经济治理中的话语权，并致力成为全球财经报道领跑者，提供一流的金融信息和财经资讯服务的综合性通讯社，提出对标彭博社的远景规划。

根据新华社、彭博社和路透社的资料，分析作为通讯社所需要具备的两个条件。新华社在全球有一百多个分社，向世界各类用户提供视频、图文等新闻和经济信息产品。彭博社在全球拥有约130家新闻分社,是全球最大的金融信息服务供应商，拥有视、音、图、文等产品，使用彭博数据终端的客户遍布全球，包括交易员、投行、美联储以及全球各大央行等。路透社是世界前三大的多媒体新闻通讯社，提供各类新闻和金融数据，在全球94个国家，设有197所新闻分社，几乎所有主要的新闻媒体都订阅其产品。透过以上资料，可以归纳出作为通讯社至少需要具备以下两个条件，首先能成为可靠、权威的信源。其次，要有全球化视野，及时传播新闻现场动态的能力。比对SFC三个传统媒体分析，TVS1、FM95.3、21CBH作为国有媒体，其禀赋在于沉淀积累了数十年的传统媒体采编机制，严谨的刊播把关，背靠政府和管理机构的资源优势，都使其满足第一个条件，能成为可靠、权威的信源。但是播发条件受到限制，TVS1、FM95.3均是省内媒体，覆盖面有限。21CBH虽为全国发行，但其不具备及时传播新闻现场动态的能力。因此，解决问题的对策，应当在电视端口使用互联网的技术手段突破条件的限制，及时向各地用户提供经济和金融信息服务。

确定使用互联网方式突破限制后，我们有两种选择打造电视金融频道，1、通过增量方式打造互联网电视金融频道；2、存量方式直接把TVS1改造为金融频道放在网上传播。

**科学选择融合发展路径**

接下来从经济分析的角度找出科学的选择。SFC三大传统媒体的各自优势。

FM95.3：股市广播正式启播于1993年，是中国第一家金融证券专业电台，全天24小时播音，覆盖粤港澳，受众超过5000万，包括股市、基金、外汇、黄金、房地产等投资人群。在SFC的三大传统媒体当中，面向专业用户C端最具影响力。

21CBH：创刊于2001年，作为商业报纸领导者，服务于中国顶尖商务人群，是全球经济界最受关注的中国经济类报纸，旗下拥有：亚洲金融年会、博鳌·21世纪房地产论坛、21世纪国际财经峰会等品牌活动，在北京长期设有大型采访中心，专业领域头部资源极其丰富。

TVS1：产业集群丰富，T2O打造比较成熟。目前，TVS1拥有旅游产业、健康产业、体育产业、影视制作等产业集群，其中旅游产业成立了中国电视旅游联盟。从2015年开始运营，第一年实现500万营收，平均每年增长幅度超过200%，第三年的营收高达3500万，未来冲击亿元营收规模指日可待；体育产业，以广州塔登高赛为首的海陆空三大项目已经成形；影视制作和健康产业，产值都超过500万/年。因此，TVS1通过T2O打造产业集群的手段较为成熟和有效。2017年TVS1实现了2亿元的营收。

下面，通过边际决策的方法找出科学选择的依据。TVS1经营长期在2亿左右的营收规模，参考上海第一财经电视频道的运营数据，其过去三年营收也在2亿左右的规模。也就是说如果成功改造TVS1为电视金融频道，其理想状态的营收规模也在2亿左右，并没有产生收入的增量。假设以TVS1作为电视金融频道的固定成本（改造后TVS1需要保持原有时长节目的制播，因此成本并无显著改变），FM95.3和21CBH部分参与到金融频道的节目制作当中，可视作为电视金融频道的边际成本，根据刚才的推算，因为没有收入增量，因此，电视金融频道边际收益MR为0。

∵边际成本MC>0，边际收益MR=0

∴ MR<MC ①

根据曼昆《经济学原理》关于边际决策的分析，当且仅当一种行为的边际收益大于边际成本时，一个理性决策者才会采取这种行为。所以，把TVS1作为电视金融频道放在互联网传播的方式，并不符合理性决策。

又因为只有当MR=MC时,企业利润最大化。

根据①式得知 MR<MC

所以通过存量方式把TVS1改造为金融频道放在网上传播的方式并非最优选择。因此，要使SFC三家传统媒体的融合产生1+1+1>3的效果，应当采取增量方式把三个媒体的优势资源融合到互联网电视金融频道一个整体里产生增量收入（MR>0）。FM95.3的B2C优势；21CBH的B2B优势；TVS1的T2O优势，为互联网电视金融频道提供导流和背书。增量方式的融合，使各自优势得以保存，并在新平台里产生聚合效应，以新媒体产品呈现传播新优势。从SFC的远景目标，以增量、融合、经济分析多角度分析，通过打造互联网电视金融频道把TVS1、FM95.3、21CBH三大传统媒体进行融合传播具有必要性。

**从主营构成看全媒体集团的产业闭环的重要性**

SFC三大核心业务分别是媒体、数据、交易。我们对标选取彭博社和东方财富两家企业进行分析，它们分别由媒体、信息、数据、交易等业务组成。下面是这两家企业的收入情况：

图一 图二

如图所示，在彭博社的收入中，媒体出版贡献的收入仅占4%，超过80%的收入来自于彭博终端机。东方财富的互联网广告服务的收入只占3.10%，而证券服务、金融电子商务、金融数据服务加起来占了95.79%。媒体出版和广告业务收入分别在两家企业的主营收入占比均不超过4%。而对应的数据和交易服务收入占了绝对多数。2016年SFC媒体板块业务收入在5亿左右，交易板块，仅南方文化产权交易所的交易金额就高达3000亿，现实情况印证了SFC的三大核心业务当中的媒体板块将不会成为集团未来主营收入的主要来源，而另外两个核心业务数据和交易必将担此重任。从技术层面实现数据和交易业务融合，必须采取交互的信息传播方式，传统媒体并不具备以上条件，因此，从国内外成功的同行情况，以及SFC的业务架构两方面综合分析，未来SFC以流媒体、网页、APP等为载体工具，把媒体、数据、交易三大核心业务通过互联网电视金融频道这个平台构建成产业闭环具有必要性。

图三

**从创新开始构建互联网电视金融频道**

创新是每个行业领导者的出发点。路透、彭博、腾讯、阿里、亚马逊、万得资讯、东方财富……，无不证明创新是企业发展的必由路径，《华盛顿邮报》在转型过程中，甚至背靠亚马逊将自己从传统意义上的媒体公司重新定位为科技公司。美籍奥地利经济学家熊彼特在《经济发展理论》当中指出，创新活动是推动经济发展的力量，所谓创新，就是建立一种新的生产函数，也就是说把一种从来没有过的生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。因此，我们从创新出发。

1、创新以未来为起点，5G商用时代的来临，对视频行业将产生颠覆性的影响，根据工信部的规划，预计国内将在2020年实现第五代通讯技术的规模商用。5G网络的速率可达Gbps甚至数十Gbps的级别，意味着一部1080P格式的电影几秒钟便能下载完成。对消费者而言，5G服务的亮点将集中体现在两大方面：超高清视频应用和AR/VR应用。因此，基于5G的发展，SFC的电视金融频道必然要以互联网和移动互联网技术为主要手段，才能顺应历史发展的大趋势。

2、互联网电视金融频道在SFC内以增量平台的方式进行融合，突破地域局限的同时实现与用户之间双向互动的功能。

平台打造的优势体现在用户数据的可掌控性，对后续SFC的媒体、数据、交易三大业务的全面融合发展具有重要意义。国内外传统媒体湖南芒果TV，人民网，澎湃新闻，《华盛顿邮报》等，都在纷纷打造自己的平台。

平台打造的优势还在于可以实现渠道重构，互联网电视金融频道上的内容产品可以细分频道，比如:财经名人工作室（类似“得到”“大观”“混沌”的产品），还有财经新闻、期货、证券、国际商品交易所等内容。由于内容细分以及流媒体的特性，使得互联网电视金融频道与传统TV频道播出版面可以进行无缝对接，实现财经节目内容的有效输出平台，满足各地传统经济电视台的订制需求。

平台打造的好处还在于实现赋权赋能，用户可以自主定制自己每天习惯的财经电视节目版面。同时，对于高端财经资讯需求的用户，可以通过订阅细分频道的付费内容满足消费需求。

3、在未来发展的方向和趋势上，人工智能的应用必将越来越普及。在供给侧，SFC的全媒体“中央厨房”已于2018年3月落成使用，实现了人工智能语音播报、大数据舆情分析。高度集成的全媒体指挥调度中心，具备了数据和交易业务展示监控、全球员工对话交流等多功能。同时，在未来迭代更新当中，根据用户订阅的即时反馈数据调动生产全媒体产品，机器人写稿，人工智能审稿，3D全息投影技术，公共云，私有云，共享云，全球各大交易所交易数据的接入，三大核心业务的智能风控都将一一实现。在需求侧，基于云端，以SFC的大数据库为基础，用户自我制定交易模型，嵌入风险因子、贝塔系数、财务指标等各种参数、运用人工智能，对汇率、债市、股市、商品市场、期货市场、期权交易等，进行跨市场交易策略的分析，回测，跟踪和使用。在供需两端基于互联网的人工智能大脑的运用必将是未来财经媒体的发展大趋势。因此，尽快打造互联网电视金融频道将使SFC在财经媒体事业发展当中取得先发优势。

4、容错使创新加速。创新意味着可能失败，因此在创新中嵌入容错机制尤为重要，在绝对保证正确舆论导向的原则下，新推出的内容产品需要一个市场验证过程，在增量的互联网电视金融频道平台上试运行，不会对目前FM93.5、TVS1、21CBH三大传统媒体的优势资源产生颠覆性的破坏作用，容错思维是互联网企业快速发展的一个重要特征，通俗地说一段野蛮生长的过程是创新过程必备的加速器。

因此，以创新发展的思想，基于平台、容错、人工智能应用的多方面考虑，SFC打造互联网电视金融频道，具有建设符合未来发展方向的媒介平台和工具载体的必要性。

**市场数据说明互联网电视金融频道大有可为**

对互联网电视金融频道在需求端进行市场分析。首先选取付费内容的互联网产品《得到》APP，其提倡碎片化学习方式，让用户短时间内获得有效的知识。内容包括商业、方法技能、互联网、创业、职场等等。下面是《得到》的营收情况。

表二

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 北京思维造物信息科技有限公司《得到》 | | | |
| 时间 | 2015年 | 2016年 | 2017年1季度 |
| 营收 | 1.59亿 | 2.89亿 | 1.51亿 |
| 利润 | 0.1860亿 | 0.4462亿 | 0.3805亿 |

表二显示，《得到》的利润在加速上行。此外，吴晓波频道、功夫财经、檀香会、混沌大学等一大批收费的财经资讯载体如雨后春笋般出现。结论，知识付费已经形成需求。

接下来选取财经视频内容产品对标分析。

1、《有看投》APP

这是《第一财经》推出的一个移动互联网视频产品，可供用户订阅自己喜欢的证券分析师的视频信息服务，费用按月、季、年收取费用，目前一年2000万左右的收入。

2、CIBN财经频道

一个全天跟踪分析股票市场的网络电视频道，一年2万用户，3000元/户，6000万/年收入，续订率超过95%。

结论，基于互联网发展起来的财经视频产品具有刚性消费需求。

打造互联网金融频道重要目标是把SFC媒体、数据、交易三大核心业务形成产业闭环，因此，有必要对数据和交易两个业务板块进行市场分析，选取为投资者提供数据和交易平台的国内金融信息服务商——东方财富和同花顺进行对标。

（图四）

图四显示，同花顺2015、2016、2017三年的营收为14.42亿、17.34亿、14.1亿。东方财富2015、2016、2017年的营收为29.26亿、23.52亿、25.47亿。结论，数据和交易服务市场规模巨大。

**结语**

通过增量、融合、创新三个维度，从SFC的电视(TVS1)、电台（FM93.5）、报纸（21CBH）三个传统媒体进行融合传播，构造产业闭环，建设符合未来发展方向的媒介平台和工具载体的三个必要性，对同行业企业的市场数据分析，运用曼昆的《经济学原理》，熊彼特的创新发展理论，我们进行了多方面论证，打造互联网电视金融频道既符合财经媒体发展趋势，也符合边际决策的科学选择。

南方财经全媒体集团赵随意总编辑提出，媒体融合的关键成果是：让新兴媒体体现更“快”，让传统媒体呈现更“深”，让用户体验展现更“全”。因此，通过打造互联网电视金融频道，SFC可以发挥传统媒体的信源优势，突破地域限制，精准掌握用户数据，实现媒体、数据、交易业务的闭环。消费场景实现从大屏到小屏延伸，从客厅到口袋再到办公室的全覆盖。充分突出“快”“深”“全”三大竞争优势。

新时代，新气象，新征程，加快建设创新型国家，增强改革创新本领。创新发展成为经济建设的主题，以创新思维打造互联网电视金融频道，正是时代主题赋予的科学选择。

【参考文献】

[1]《经济学原理》：微观经济学分册.第7版.北京:北京大学出版社.（美）曼昆（Mankiw，N.G.）,2015.5

[2] 《经济发展理论》.上海:立信会计出版社.（美）约瑟夫·熊彼特,2017.1

【图四数据来源】

深圳证券交易所

**论电视财经新闻影响力提升的第一要素--交易价值**

**彭 文 胜**

内容简介：

电视财经新闻，原本是从时政新闻，民生新闻中派生出来，之后在我国经济不断增长的大环境下得以逐渐独立并成长壮大。面对同行业和互联网的竞争，要在海量的信息中筛选出有价值的财经新闻线索重新编辑加工并传播，从而使电视财经新闻的影响力得到有效提升，最关键的因素是挖掘电视财经新闻的核心价值功能——交易价值。作为电视财经采编人员，不仅要具备独特的财经新闻选题视角以及专业的报道能力，更要善于挖掘每条财经新闻的交易价值。本文所阐述的观点，论述对象和事例均归结在电视财经新闻领域之内。

关键词： 电视财经新闻 交易价值 影响力 新媒体融合

提升电视财经新闻影响力的第一关键要素，既不是富有情感的，生动有趣的报道，也不仅仅是真实的、权威性的政策性报道，而是电视财经新闻独特的核心内涵体现——交易价值。

**一、交易价值——是电视财经新闻的核心价值功能**

**1、电视财经新闻既具备新闻价值要素又具有交易价值的功能**

新闻价值是蕴藏在所有新闻当中的重要元素，包括电视新闻在内的所有新闻，只有具备了新闻价值才能吸引受众，达到有效的传播效果。新闻价值包含的要素主要有：新鲜性、重要性、接近性、显著性、趣味性。作为新闻的一个分支，电视财经新闻当然也具备了新闻价值以及其中包含的五个要素。不过，它同时还具备了另一项独特的要素：交易性。其功能体现就是：交易价值。

作为电视财经新闻的目标受众，拥有投资理财做生意想赚钱的意识比其他类型的受众更加强烈，因此在收看这类新闻时，自然会希望从新闻信息中获得投资理财，贸易买卖等方面的帮助和启发，挖掘该新闻信息的潜在商业价值，甚至会产生交易的欲望，形成获利的预期。因此，作为电视财经新闻，除了具有信息传播的功能之外，其中还赋予了交易的功能，也就是说，只有同时具备了信息传播和交易价值的新闻信息，才符合电视财经新闻的传播目的，才有可能在财经领域与目标受众当中形成影响力。

标题： 氢燃料电池势头越来越猛，多地加快出台扶持政策！

口播： 继上海、苏州、佛山、武汉等地之后，近日广东发文，明确提出推进氢燃料电池汽车产业化。业内人士表示，在各地政策的推动下，氢能源汽车或放量在即，而加氢站最快有望在下半年迎来商业化。

正文： 去年以来，氢燃料电池产业发展速度加快。上海市5月21日提出，燃料电池车按照中央财政补助1:0.5给予上海市财政补助。广州市6月5日发布《广州市推动新能源汽车若干政策（征求意见稿）》提出，采用补助、贴息、奖励、直接股权投资等方式，加大财政资金对本市新能源汽车产业发展的支持力度。其中，燃料电池汽车按照不超过国补1:1的比例给予地补。据了解，至少有数十家来自于汽车制造、传统能源，电机电气等多个行业的上市公司，包括富瑞特装、潍柴动力、雄韬股份和比亚迪等已涉足加氢站等基础设施、燃料电池系统、整车制造等领域。

新闻分析：通过这篇电视财经新闻可以了解到，在未来的新能源领域——氢燃料电池行业，将存在巨大的发展机会，在政策扶持下，预期会有更多的资金进入到这个领域中来。其交易价值的判断体现在两个方面，第一是从证券市场的角度看，可以关注与此类新能源有关的上市公司业绩与股价的变化，第二是氢燃料电池这个新能源行业将有更大的发展空间，未来将影响其上下游产业的发展及就业趋向。

实际上，受众对所有的电视新闻都有新闻价值的诉求，而电视财经新闻则要牢牢把握“交易价值”这个核心内涵才有其存在的基础和影响力，电视财经新闻既具有新闻价值，同时还要具有交易价值，这正是它有别于其他类型电视新闻的重要标志之一。

**2、 交易价值，是目标受众接收财经信息的根本利益体现**

对于电视媒体来说，我们每收看一条新闻，对其传播的信息一般都会有新闻价值方面的诉求。例如收看时政新闻，就是想了解国家大事，政策导向，从而做到心中有底，信心十足。收看体育新闻和娱乐新闻，就是希望获得身心愉悦，心灵振奋的体验快感。收看民生新闻，说明收看者的社会意识和维权意识较强，其价值体现在每个感同身受的受众的切身利益。

和人们浏览网络财经新闻，收听广播财经新闻，阅读报纸财经新闻的道理一样，对于电视财经新闻来说，受众收看最直接的目的就是获得在投资、理财、做生意等方面的帮助和启发，因而其最根本利益的体现就在于新闻当中蕴含的交易价值。

标题：国家鼓励居民消费

口播：央视新闻9月20日消息，中共中央 国务院近日印发《关于完善促进消费体制机制，进一步激发居民消费潜力的若干意见》。

正文： 《意见》指出，消费是最终需求，既是生产的最终目的和动力，也是人民对美好生活需要的直接体现。数据显示，消费对中国经济增长的贡献率自2015年以来已连续3年保持在50%以上，已经成为经济增长的主要拉动力。“服务消费成为当前居民消费增长最快，热点最多，潜力最大的领域。” 同时，我国成为世界上老年人口最多的国家，随着社会保障制度逐步完善，老年人群更加关注生活质量，文化，娱乐，健康，养老等需求将进一步释放。此外，更多年轻人愿意为个性化，高品质的服务付费，也是我国新兴服务消费增长不可忽视的力量。而新兴消费给市场带来新鲜血液，新商品，新业态，新服务，新技术正在成为消费增长的重要亮点。要积极培育网络消费、定制消费、体验消费、智能消费、时尚消费等消费新热点。

新闻分析： 这一条政策指示性较强的电视财经新闻，可以让嗅觉明锐的目标受众，预先感知到中国未来的大市场在哪里？消费层次的提升将成为未来中国的主要经济增长点。

**3、电视财经新闻是在时政新闻、民生新闻之上的超越**

复旦大学新闻学院教授李本乾对财经新闻的界定是：财经新闻就是有关经济活动，经济现象，经济决策最新事实和情况的报道，它具体涉及的对象包括货币，股票，期货等，有关这些领域的动态，政策，现象，自然是财经新闻的报道范围。传统上关于社会物质再生产所牵涉的生产，分配，交换，消费四大环节的活动，包括经营管理领域，也是其报道的对象。

实际上，电视财经新闻最初来源于时政新闻，随着经济的高速发展，财经新闻信息出现了海量的增长，并逐渐成为了主导力量。时代的变迁，人们的收入大幅提高，日常的生活工作以及社会活动与财经形成了越来越紧密的联系。现代社会，不但有诗和远方，更是一个典型的商业社会。亚当斯密说：人追求自己最大的利益，最终就能达到社会的利益最大化。现在的人们关注财经新闻，多多少少会带着一种追求“价值”和“获利预期”的动机，因此不难理解，对于财经新闻来说，影响受众的深层次目的则更多的是体现在探寻“交易价值”上。既要将财经新闻和时政新闻、民生新闻进行有机的融合，又要在此基础上完成超越。

**4、互联网时代，电视财经新闻更要体现其“交易价值”**

在当今的互联网时代，人们接触到的是海量的财经信息，而网络上的财经信息具备传播速度快，不受地域和时间的限制，可以随时随地通过移动网络终端接收信息等特点，给人们的投资决策提供了极大的帮助，具有无可比拟的传播优势。而对于互联网具备的这种优势，电视媒体在短期内是难以超越的，因此，电视财经新闻只有善于利用符合自身特色的优势，才能在财经信息传播领域分一杯羹。

受众收看和关注财经新闻，主要是通过这些新闻信息了解到经济发展的动态，经济现象背后的内涵，通过财经新闻来对自己的投资行为提供帮助。对于电视媒体来说，只有善于选取具有独特交易价值内涵的财经新闻，才能做出真正吸引目标受众，能够启发受众的电视财经新闻节目，并且在与互联网，特别是移动互联网的竞争中争得一席之地。

**二、传统电视财经新闻的影响力短板——没有着力挖掘交易价值**

**1、传统的电视财经新闻的传播短板**

改革开放初期，我国经济发展较慢，一些新的业态和新的科技还没有出现，大多数的的经济现象和市场行为都处于萌芽状态，况且人们还没有多余的闲钱去投资和理财。所以，电视媒体所报道的财经信息获得的关注就比较少，而且涉及面较窄，通常是一些来自政府层面的宏观经济信息，主要提供给机关单位和少数团体个人作参考。可以说，当时的电视财经新闻，传播信息的内容和方式比较简单，其交易价值的特征没有凸显出来。

可以这么说，传统的电视财经新闻报道，通常都是通稿化的行文，只是简单报道国家和各地方政府的经济政策和一些行业的动态，而对于资本市场动态，也是流于形式的股市行情走势的简单报道。在当时，这种财经报道仅仅是为了充实时政新闻报道的内容，只是辅助的信息。值得关注的是，以前的采编人员，运用的是传统思维来运作电视财经新闻，没有深刻体会到交易价值在电视财经新闻当中的核心作用，所以在财经新闻的传播方面总是欠缺一些影响力。

**2、交易价值引导着当今的电视财经新闻报道的方向**

传统的电视财经新闻仅仅从表面现象来报道经济发展状况，虽然有一定的价值体现，但是却忽视了财经信息的核心内涵——“交易价值”的展现。而在互联网时代，信息的海量聚集和快速传播，将财经信息的交易价值这种核心功能最大限度地释放了出来，因而打破了原先传统的电视财经新闻报道格局。

**三、新时代媒体融合环境下，电视财经新闻要实现影响力的有效提升**

**1、电视财经媒体的传播效能要从注意力向影响力转化**

就一档电视财经新闻栏目来说，仅仅是从受众那里获得注意力是远远不够的，还需要目标受众持续不断的凝聚力，然后不断积累从而获得影响力。如果让受众注意到了媒体所传播的信息，而没有产生任何影响，就是没有达到有要追看下去的效果，那么这种信息传递就是无效的甚至是失败的。对于电视财经新闻来说，它不同于体育新闻和娱乐新闻，更加强调的是要注重有价值信息的传播而不是体验，因此对于影响力的维持和提升尤其显得重要。

**2、交易价值，是电视财经新闻影响力提升的最关键因素**

根据实际情况来看，目前大家都公认的——真实、权威、情感、生动有趣等几大因素，并不能有效提高电视财经新闻节目的影响力。因为真实性、权威性和生动有趣、富有情感，几乎是所有类型的电视新闻都可以拥有的共同属性，而各种类型的电视新闻又有着各自不同的特征。“交易价值”，就是电视财经新闻显著区别于其他类型新闻的重要特征之一。

电视财经新闻和时政新闻，民生新闻，娱乐新闻，体育新闻不一样，它更加讲究的是能产生某种经济效益预期的有效价值的传播。因此，受众关注电视财经新闻，主要目的是为了从中获得能增值的，或者是减少投资亏损的有效信息，也就是探寻其中蕴含的、受众所预期的交易价值。

电视财经新闻报道要提升影响力，不但要具备新闻价值的所有属性，以及增加一些生动和情感的因素，还要强调的是其信息的交易价值属性。无论是短消息、长消息的报道，专题，评论，新闻解读和活动信息等，都是传递给受众有交易价值的财经信息，从而帮助受众增加投资理财的把握，判断未来趋势走向。例如国家经济政策的颁布，将影响人们未来的投资取向，房地产政策的变动，将影响人们房屋买卖的行为，股市更是一个最敏感，最直接的具备交易价值的信息集散地。

标题：北京房租正在令人不安地悄然上涨

口播：最近，以北京为代表的一线城市房租正在刮起一阵“涨价”风。根据研究机构的数据显示，以2018年8月6日至12日的整租租金为样本量，北京的整租平均租金同比增长了15.5%，个别地方的租金同比增长甚至超过了40%。

正文： 有研究机构数据统计显示，今年七月，北京、上海和深圳三城的租金环比均上涨，涨幅分别为2.4%，2.1%和3.1%。二线城市中，南京与济南的租金环比上涨更为明显，分别为3.7%和2.4%。对于北京房租的快速上涨，有专家直指当下租赁市场超过一半的房源已经被各种租赁代理机构垄断，而最大的租赁代理机构已经控制了几十万房源，中低端房源经过中介整合包装成中高端租赁房源，助推房租上涨。

新闻分析：这则电视财经新闻的文稿，说的是由北京开始的房租上涨的事情，其首先揭示出，由资本介入引发的租赁房屋的流动性增加和价格的大幅变动而导致的交易价值的显现。其次，在房价继续上涨的势头得到遏制后，接下来房租上涨的现象是否会有向全国蔓延的趋势？而这种房租上涨的不断蔓延的势头，将影响到很多人的切身利益。

**四、通过交易价值的挖掘提升电视财经节目的影响力**

具有较高影响力的电视财经新闻通常具有以下几个特点：一是很多人收看，也就是收视率高；二是口碑好，人们引用或谈论的多。三是能通过本节目掌控更多的话语权。一档电视财经新闻栏目，是否做出影响力，关键在于其中每条新闻蕴含的交易价值的份量。通过交易价值标准的评判，在培养电视财经新闻的交易价值意识，新闻选题等方面充分展示财经新闻的传播力。

**1、 要培养善于挖掘电视财经新闻交易价值的意识**

作为一名电视财经新闻的记者和编导，首先要有发现财经新闻核心内容的内在交易价值的思维能力，在电视财经新闻的选题、报道方式等方面，记者和编导们通过挖掘和展现每一条新闻的交易价值内涵，从而营造出电视财经新闻节目的持续关注力，进而形成显著的影响力。

**2、 从交易价值的思路去挖掘电视财经新闻素材的选题**

俗话说，好的新闻选题已经成功了一半，对于电视财经新闻来说，选题是挖掘交易价值的第一个步骤，在确定了该新闻素材的交易价值这个核心线索之后，接下来再对选题中有价值的报道点进行深入挖掘，最终为完成一条有影响力的电视财经新闻打下良好的基础。

**五、结论**

作为电视财经采编人员，不仅要具备独特的财经新闻选题视角以及专业的报道能力，更要从交易价值的内涵去选取目标新闻，并按照这个思路方向去进行采编和完成新闻素材，只有根据这样的宗旨制作出来的电视财经新闻才是符合财经特色和本源的，才有可能成为一条有影响力的电视财经新闻。

对于电视财经新闻来讲，要做出影响力其实并不容易，面对同行业的竞争，面对互联网的竞争，要在海量的信息中筛选出有价值的财经新闻线索重新编辑加工并传播，从而获得较大的影响力，最关键的力量是要善于挖掘电视财经新闻的核心价值功能。而电视财经新闻的核心价值挖掘就是：交易价值的体现。

**人工智能重构传媒生产方式**

**—以南方财经智能语音技术应用为例**

廖琨 陈燕

论文提要：过去十余年间中国传媒业对新技术的应用和实践从未停止过探索的脚步。2018年初，南方财经全媒体集团在新成立的“全媒体指挥中心”平台尝试采用行业最先进的“语音合成技术”重构生产方式和业态，打造了一批具有人工智能基因的新闻产品。本文详述了南方财经在传播采编领域开展的这一“媒体+技术”的跨界实践，及其为中国人工智能媒体应用和媒体融合发展探索出的成功经验，并以此探讨此轮人工智能技术革命对媒体发展产生的重大影响和驱动能级。

“在人类历史上，崛起于20世纪90年代的互联网经济显然是一个与铁路和电报同等重要的商业发明，它重构了信息的传播方式”[[1]](#footnote-1)。互联网的诞生，形成了一批新型媒体形态，颠覆了旧有的生产方式，催化了媒体转型历程。

过去十余年间，中国传媒业对于新技术的应用和实践，从未停止过探索的脚步。2017年7月，国务院发布《新一代人工智能发展规划》，成为未来中国人工智能行业发展的纲领性文件，文中提到：“人工智能成为经济发展的新引擎……重构生产、分配、交换、消费等经济活动各环节，形成从宏观到微观各领域的智能化新需求，催生新技术、新产品、新产业、新业态、新模式……深刻改变人类生产生活方式和思维模式，实现社会生产力的整体跃升。”现阶段，计算机技术的发展已从网络技术加速推进到智能技术阶段，人工智能已经成为引领技术变革的下一个“风口”。人工智能，进一步强化了媒体的互联网属性，并向智能化场景迈进。

在技术迭代的过程中，我们反观近年来各媒体的融合发展模式，更多的是处于初级阶段，即在新闻呈现方式上，采用新媒体技术手段、表达和发布渠道（如“两微一端”），但在生产方式上，采编制作基本仍沿用旧有模式。对于传媒业，胡正荣教授曾预判“转型的窗口期将在2020年关闭”[[2]](#footnote-2)，传统媒体在与新媒体的融合发展中寻找出路，早已是众多业者的共识。如今融媒体转型发展有年，但其实践之过程艰难曲折，新的爆发点将所在何处，在生产环节怎样进行创新和行业重塑，都是学界业界的思考的焦点。

在融媒体转型发展大潮中，笔者从业服务的南方财经全媒体集团（以下简称“南方财经”）于2016年11年在广州宣告成立，作为全国首家全媒体传播机构，自成立之日始，南方财经就承载着媒体融合发展探路者的使命，短短一年半时间里，集团迅速完成“两报两台三刊三网两微一端”全媒体布局，成为媒体规模、综合实力和影响力国内居首的财经媒体。

主动参与全球传播竞争，不断提升媒体话语权，在全球经济治理体系中传播中国声音，是南方财经成立的初衷之一。为此，南方财经对标国内外知名财经媒体巨头，在传播采编领域，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，南方财经启动了“全媒体指挥中心”建设，一期建设于2018年3月投入使用，建成目前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，构建了一个全媒融合的生产模式和管理环境。

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”实现文稿到语音的转换，实现文稿的一键式智能语音输出，在新闻生产中用以替代原有的配音播报作业流程。语音合成技术（Text to Speech，简称TTS）“涉及声学、语言学、数字信号处理、计算机科学等多学科技术，解决的主要问题是将文字信息转化为可听的声音信息，让机器像人一样开口‘说话’。”[[3]](#footnote-3)

实际上，2017年，TTS技术在媒体应用的业界实践已在一些国际媒体中陆续展开，“《华盛顿邮报》推出其最新的‘读新闻’产品，听众可通过其网页版收听新闻资讯。2017年末，英国广播公司BBC通过亚马逊智能音箱Echo发布技能，英国听众可随时启动广播直播和播客。此外，《金融时报》FT开始使用亚马逊的Polly工具将文字转为语音形式，进行新闻播报。”[[4]](#footnote-4)但是，在实践过程中，我们发现绝大多数文稿转语音技术基于电子合成音，与真实人声发音的情感体验和传播效果不能同日而语。为此，我们提出了以真实人声为模本、采用TTS技术、与人工智能联合重塑生产流程的工作方案，实现文稿转自然语音的快速新闻生产方式。基于这样的生产需求，南方财经与语音合成技术行业领先的科大讯飞于今年初展开合作，采用最先进的中文文本、韵律分析算法和大语料库的合成方法，合成语音接近真人的自然效果。

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”在全媒体指挥中心应用平台正式上线。通过自然语音模拟，合成南方财经主持人俎江涛的虚拟音库进行新闻信息播报，在3月3日全国“两会”开幕之日在南方财经股市广播频率和新媒体平台率先推出，并在旗下各媒体陆续上线，为受众带来及时、准确的财经新闻信息。使用人工智能自动化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，是中国人工智能媒体应用领域的一次成功探索，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。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，承担着股市行情、财经资讯等栏目的播报工作。此外，在南方财经的“全媒体指挥中心”采编平台上，“AI俎江涛”[[5]](#footnote-5)播送的所有稿件，亦由人工智能基于数据分析撰写，目前，这批栏目作为具备完全AI基因的产品在南方财经旗下媒体进行着生产和播发。下一步，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，还将与国际最前沿的3D模拟动态技术科研团队合作，将主持人虚拟化，模拟真实人物的动态画面替代主持人主持节目，实现从智能音频播报到智能视频播报的产品迭代。目前此项目正在合作研发中。

全媒体指挥中心是南方财经采编业务的重要跨界融合平台，实践中我们深切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，人工智能引入媒体采编制作，不仅意味着将在新闻生产中替代人类劳动，成为媒体生产力的重要组成部分，还将反向为人类赋能，基于大数据实现真正意义上的精准传播。未来，传媒业的任务是及时、高效、精准及全面的为用户提供智能化服务，在“全媒体指挥中心”平台上，南方财经还将在智能热点抓取、智能资料采集、智能写稿、大数据分析、舆情分析、智能交易、智能投顾等多个业务版块广泛应用人工智能技术，推进媒体生产方式的变革，实现创新驱动发展。

注释：

1. 吴晓波：《腾讯传》，浙江大学出版社， 2017年 1月， P5
2. 胡正荣：《智能化：未来媒体的发展方向》，《现代传播》2017年第6期
3. 翁佳：《智能语音技术对播音主持与行业影响探究》，《电视研究》2017年第12期
4. 吴铭秋：《智能语音播报，能否引领新一轮媒体变革？ 》，2018年4月18日

<https://mp.weixin.qq.com/s/fDD1SnKgWFhPxWHI_9CeVQ>

1. [人工智能](https://baike.baidu.com/item/%E4%BA%BA%E5%B7%A5%E6%99%BA%E8%83%BD/9180)（Artificial Intelligence），[英文](https://baike.baidu.com/item/%E8%8B%B1%E6%96%87)缩写为AI。它是[研究](https://baike.baidu.com/item/%E7%A0%94%E7%A9%B6)、[开发](https://baike.baidu.com/item/%E5%BC%80%E5%8F%91)用于[模拟](https://baike.baidu.com/item/%E6%A8%A1%E6%8B%9F)[延伸](https://baike.baidu.com/item/%E5%BB%B6%E4%BC%B8)和扩展人的[智能](https://baike.baidu.com/item/%E6%99%BA%E8%83%BD/66637)的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学。（引自“百度百科”）

作者单位：广东南方财经全媒体集团总编

1. 吴晓波：《腾讯传》，浙江大学出版社， 2017年 1月， P5 [↑](#footnote-ref-1)
2. 胡正荣：《智能化：未来媒体的发展方向》，《现代传播》2017年第6期 [↑](#footnote-ref-2)
3. 翁佳：《智能语音技术对播音主持与行业影响探究》，《电视研究》2017年第12期 [↑](#footnote-ref-3)
4. 吴铭秋，《智能语音播报，能否引领新一轮媒体变革？ 》2018年4月18日，

   <https://mp.weixin.qq.com/s/fDD1SnKgWFhPxWHI_9CeVQ> [↑](#footnote-ref-4)
5. [人工智能](https://baike.baidu.com/item/%E4%BA%BA%E5%B7%A5%E6%99%BA%E8%83%BD/9180)（Artificial Intelligence），[英文](https://baike.baidu.com/item/%E8%8B%B1%E6%96%87)缩写为AI。它是[研究](https://baike.baidu.com/item/%E7%A0%94%E7%A9%B6)、[开发](https://baike.baidu.com/item/%E5%BC%80%E5%8F%91)用于[模拟](https://baike.baidu.com/item/%E6%A8%A1%E6%8B%9F)[延伸](https://baike.baidu.com/item/%E5%BB%B6%E4%BC%B8)和扩展人的[智能](https://baike.baidu.com/item/%E6%99%BA%E8%83%BD/66637)的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学。（引自“百度百科”） [↑](#footnote-ref-5)