

# 风靡岛内十余载 全民热议赞不停 这些年，台湾人追过的大陆剧

本报记者 张盼

陆剧连连看，精彩不能停——古装权谋剧《琅琊榜》11月初登陆宝岛电视台，由《甄嬛传》原班人马带来的《芈月传》11月底又在大陆开播。台湾观众用追剧热情，点燃了“冬季里的陆剧火”。

以《我们台湾这些年》系列书籍闻名大陆的台湾作家廖信忠认为，这几年大陆影响台湾最深的事物是连续剧。《甄嬛传》在大陆和台湾同步播出时，很多大陆网民在论坛上跟台湾网民热烈讨论，非常和谐。原来能把两边的人心拉近的事情，可以不涉及意识形态，而是一些最生活化的事情，让大家产生了共鸣。

## 政客到民众 追剧十余年

内地人气剧《琅琊榜》在台湾华视晚8点黄金档首播，收获一片叫好声。随着剧情层层推开，收视率也水涨船高。网友在社交网站刷屏，直呼“超好看”。台湾综艺名人小S也在微博坦言，“我迷上《琅琊榜》了啦！”

2012年《甄嬛传》同样在华视播出，并在当年回放4次，每次收视率都力压群雄。有些电视台还推出配音版本，让皇上和后宫妃嫔以闽南话过招。台湾女主播陶晶莹屡屡高调自曝倾心果郡王，众艺人在电视谈话节目中言必称“四郎”。直至今日，《甄嬛传》、《步步惊心》、《大汉天子》等陆剧还不断在岛内重播。

不只是普通民众与综艺界津津乐道，陆剧的魅力让“政客也疯狂”。国民党主席朱立伦也是《甄嬛传》的观众，“想了解为何这么多人爱看？这也是了解时代的脉动。”而国民党荣誉主席连战最爱《水浒传》，曾在与国民党要员见面时，在政治问题之外大谈观剧心得。

自比《大宅门》中白景琦的亲国民党主席宋楚瑜更是陆剧铁杆粉丝，并时常借用剧中台词或歌词表明心志。比如公开表达对《宰相刘罗锅》的欣赏，暗喻自己有刘罗锅般“惩治贪腐”的决心，还以《雍正王朝》的情节教育部下要“以民为本”。

十来年，陆剧已在岛内掀起收视狂潮，打响头炮的是历史剧和宫廷戏，比如《康熙大帝》、《三国演义》、《武则天》、《铁齿铜牙纪晓岚》等。《雍正王朝》在岛内多家电视台连续6次播出，收视率不降反升。大陆人去台湾，最受当地欢迎的礼物便是陆剧的光盘。

## 大陆剧受捧 台剧又何在？

据网易娱乐整理的收视数据，最受岛内追捧的陆剧均为古装剧，尤其是宫廷剧。近年来新编《三国》、《西游记》、《水浒传》都深受台湾人关注，与内地观众推崇“正统性”相比，台湾观众更在意剧情本身是否“好看”。《步步惊心》、《甄嬛传》等古装穿越剧和宫斗戏同样深受喜爱。

有分析指出，两岸均有相同的历史文化背景，无论是走历史正剧范儿，还是走偶像戏说路线，内地古装剧都能俘获一批不同年龄层的岛内粉丝。而内地现代时装剧、家庭伦理剧等试水岛内，影响却有限，这主要是由于两岸口音与文化背景存在差异，难获岛内民众共鸣。

陆剧多年占据台湾晚8点黄金档，让人不禁产生疑问：台湾本地剧都去哪儿了？那些年我们一起看过的



流星雨，昔日风光无限的台剧，为何在两岸荧屏上消失了踪迹？

上世纪八九十年代，台剧风华正茂，并于此后20余年占据大陆电视剧市场重要份额。脱胎于台湾“言情教母”琼瑶小说的电视剧红遍大江南北，赚足了痴情男女的热泪。其他类型的剧集也闪耀荧屏，《包青天》、《一代女皇武则天》、《星星知我心》……都是两岸观众珍藏的光影回忆。再后来，青春偶像F4在新世纪打动无数少女芳心，阮经天、陈乔恩、郑元畅、林依晨等人经常在荧屏相遇，谈一场青涩酸甜的恋爱。

上世纪90年代后期，制作更为精良的韩剧逐渐取代台剧赢得大陆市场。随着大陆经济实力增强，电视剧的制作水平稳步提升，不仅较好地满足了自身观剧需求，还开始向台湾输出，并渐成气象。

## 人才虽外流 台湾仍可为

千禧年以来，受大陆崛起的电视剧市场吸引，大批台湾资深编剧、演员赴大陆发展，岛内市场严重萎缩，人不敢出。台湾无线卫星电视节目部总监刘思铭认为，虽然“文化部”提供戏剧补助，但仅有少数能通过审查，金额也不够高，吸引力有限。

近年来陆剧中常见台湾艺人的熟面孔，吴奇隆、林心如、陈乔恩、林依晨等人纷纷出走，在大陆名利双收，再回台湾。“台湾偶像剧之母”柴智屏感叹台湾偶像剧生产链上人才大量流失，决定退出台湾电视剧市场。

台媒总结过台剧几大剧情：跳楼、车祸、失火、选举、发疯、易容、失忆、身世之谜……以上情节在不同剧中排列组合，地球人都知道答案，只有当事人浑然不觉。谜底揭晓的时刻，主角内心崩溃性情大变，好人变坏，一切颠倒重演。

除了剧情让人诟病，故事套路陈旧，少数演员不断在荧幕上轮转，也难免导致审美疲劳。相比之下，陆剧壮观的场景、恢弘的气势、扎实的剧本、考究的制作，自然令台湾人眼前一亮。

有台湾电视台主管指出，岛内经济低迷，电视圈不景气直接影响广告预算，导致广告市场越来越小，而播放陆剧成本比韩剧还低，收视率还居高不下，何乐而不为？《甄嬛传》在台湾数轮热播，民众收看热度不减，引进该剧的台湾纬来电视台从《甄嬛传》中收获近5000万元新台币广告收益，较之成本，获利近6倍。

台湾资深制作人焦志方以两岸合作拍摄并大获成功的《兰陵王》为例说，“编剧都是台湾人，所以台湾当然有这样的人，只是看有没有人登高一呼。如果有人愿意找到资金，我相信这些人才收拢过来，台湾一样能做出好的古装剧。”

# 「空心拳」最高境界是「躺着赢」？

闵喆

12月6日，由全台近40所大专院校主办的“2016台湾地区领导人选举青年对话”登场，国民党朱立伦和亲民党党主席宋楚瑜都来了，唯独蔡英文缺席，只派了副手陈建仁“代打”，理由是蔡英文有“既定行程”，不方便改。

40所大专院校主办，台湾政坛当前最热的“青年”概念股，这么重要的事，蔡英文竟然不参加？而且，镜头和版面向来跟政客“生命指标”紧密相连，报纸上见不到人，就代表过气；候选人抢不到眼球，就代表没戏，蔡英文竟然主动放弃露脸机会？

事必有因。有岛内评论人士指出，蔡英文的原罪是“傲慢”。因为自认为胜券在握，所以不屑一战，套用武侠片的台词，就是“想挑战我，你还没资格”。

其实事情还有另外一面。武林的泰山北斗不愿轻易出战，因为万一输了，不但颜面无存，而且多年名头毁于一旦。蔡英文现在的情况也差不多，她脸上摆的固然是“傲慢”、“不屑”的表情，心里藏的却是怯战和心虚。因为她有一个最大的罩门，就是两岸关系，只宜隔空搪塞，万万经不起当面对质。

此前，蔡英文还推掉了另一个更重大的曝光机会，就是全台瞩目的选前电视辩论会。2012年选前，蔡英文在电视辩论会上遭遇过滑铁卢，被认为能言善辩的她居然辩不过温文尔雅的马英九。究其原因，当然不是口才的问题，而是蔡英文的两岸政策漏洞太明显，实在遮挡不住。

所以这次，蔡英文决定不辩了，要把“躺着选”坚持到底。她给出的理由是，民进党已经答应了由三立电视台主办辩论会，所以不能参加由“四报一社一台”主办的辩论会。且不说由偏绿的三立来单独主办公平与否，既然历来都是“四报一社一台”主办，现在突然另起炉灶，也不能由民进党单方面说了算吧？所以这理由，实在牵强得令人无语。

金庸小说里，周伯通自创了一门武功叫“空明拳”，要诀在于一个“空”字，让人借不到力，找不到方向。现在，蔡英文的“空心拳”也有异曲同工之妙。两岸要“维持现状”，怎么维持？台湾要实现“无核家园”，缺电怎么办，火电污染怎么办？台湾要走出去，不能经由大陆，而应该直接绕道世界，再走向大陆，这又如何可能？不予回答，请自行脑补。空到极致，干脆不出招了，躺着选，无招胜有招，坚壁清野，不辩论，不跟竞争对手照面，你当然就打不中我的罩门！只是，这样真的可以确保能赢吗？



## 香港以色列合推研发计划

据新华社香港12月8日电（记者谢希语）香港特区政府创新及科技局局长杨伟雄8日与以色列驻香港特区政府总领事高史歌宣布推出香港与以色列研发合作计划。

合作计划由创新科技署及以色列经济部首席科学顾问办公室以色列产业研发中心根据双边框架联合

实施，鼓励香港及以色列的机构合作进行产业研发和发展科技。

杨伟雄表示，香港在研发方面有多重优势，如先进的科技基建、健全的法律制度、完善的知识产权保护、顶尖的学府及卓越的科研人才。当香港与以色列的商界和科技界结合起来，必定引发闪耀新思维。

## 福建新增32名台胞陪审员

据新华社福州12月8日电（记者寇盈婷）记者近日从福建省高级人民法院了解到，福建省人民陪审员制度改革试点工作取得新进展，全省5个试点法院确定新增人民陪审员827名，其中新增台胞陪审员32

名（海沧法院新增台胞陪审员17名，龙海法院新增15名）。

在涉台案件审判中，台胞陪审员与案件当事人有较为共同的语言和心理认同感，能够更有效地沟通，有助于维护在闽台胞的正当权益。

## 澳门欢送大熊猫回家



在澳门生活了近6年的大熊猫“蜀祥”日前启程返回四川成都“老家”，准备参与“全国大熊猫繁育计划”。澳门为“蜀祥”举行了简单而温馨的欢送仪式。图为澳门路环街头，一位小朋友手持国旗和区旗欢送大熊猫返回四川。

杨登峰摄（中新社发）

## 深圳前海港货中心试开业

# 不出关“扫港货”成真啦！

雷蕾

深圳前海首个港货中心——“周大福全球商品购物中心”12月7日开始试营业，当天就吸引不少顾客前往购物。这栋三层楼的钢筋玻璃商场宽敞明亮，周大福、莎莎化妆品、美心、万海丰、余仁生等20家香港本土零售商进驻。前海港货中心的开业，为内地居民带来人不出关、足不出境就可以放心“扫港货”的快乐体验，也将极大缓解因赴港购物而产生的“自由行”压力。

### “港味”十足

前海港货中心是前海首家真正的“港资建设、港企运营、港人收益”购物中心，“港味”十足。

中心建筑面积约2万平方米，总投资约3.5亿元，一共3层楼。一楼是尖沙咀，二楼是旺角，三楼是铜锣湾。这是前海港货中心三个楼层的标识。目前已入住的商家包括周大福珠宝、莎莎化妆品、纷纷殿堂母婴用品、万海丰超市、高登药店、美心点心、太平洋咖啡等各个门类，其中周大福、莎莎开设了双层旗舰店。这里基本可满足人们一站式购物需求，其商品分为完税和保税两种，完税商品可以现场购买提货，保税商品则需网上商城选购、物流配送。中心各商家通过现金、刷卡、微信、支付宝收费。

运营前海港货中心的香港周大福集团董事郑志刚表示，前海港货中心卖的商品，是来自全球的精选

进口商品，100%正品，并且在价格上接近香港。“这里70%—80%的商品跟香港价格一样，甚至还会更便宜，我们平时会派人监督商家。”郑志刚说。

商场里，操着不太标准普通话的香港服务员为顾客导购，耐心解答顾客提出的各种问题。“在这里购物很有在香港购物的感觉。”家住附近的郑先生说，“这里母婴产品的价格比香港可能还是要贵一些，但却免去了过关的交通和时间成本，以后会经常带着家人来。”

### “前海速度”

前海开发投资控股有限公司总裁刘胤华介绍，前海港货中心从动工到开业，仅用了3个月的时间，体现了真正“前海速度”。目前，港货中心二期正在紧锣密鼓地建设中，年底将完成主体结构吊装。

郑志刚表示，前海港货中心吸引了众多的品牌零售商，不久将开业的二期已有上百家品牌商排队等候合作。未来，在前海港货中心取得试验成果的前提下，有可能将这一模式复制到其他城市。

《大公报》社评指出，前海港货中心的成功开业，折射出两地经济融合的新模式，也为港商进一步开拓发展空间提供了新机遇。香港亦在去年提出落马洲“边境购物城”构思，方便内地居民直接前来购物，并减轻香港“自由行”的压力



图为路人经过前海周大福全球商品购物中心。新华社记者 毛思倩摄

和打击“水货客”活动，但“港式效率”比“前海速度”稍慢一步，希望香港的“边境购物城”也尽早发展起来。

### 合作深入

目前，前海“港货店”一共有5家，除了新开张的周大福全球商品购物中心外，还有腾邦“海捞网”跨境保税实体店、华润万家旗下“e万家”、联银供应链公司“开心购”、星辰资本的“星辰电商”。

从实体百货、跨境电商，到金融服务业等，横跨众多领域的深港

合作案例在前海正不断涌现。7日，前海管理局全资控股的前海金控与东亚银行签署的合作协议，将共同设立港资控股全牌照合资证券公司。而港货中心的试营业预示着前海的深港合作开始迈入新阶段。

前海香港商会也于近日正式成立。新世界、嘉里建设、汇丰银行、东亚银行等50多家知名企业成为首批会员单位。

“深港合作是前海蛇口自贸片区的核心内容，未来前海将不断加强与合作往来的产业互动、服务业开放。”前海蛇口自贸片区管委会主任田夫说。