

# 宋柯高晓松参与创办恒大音乐

分别担任总经理和音乐总监；业务包括艺人包装，版权管理等；将为汪峰办巡演

做了半年的烤鸭店老板，宋柯又和老搭档高晓松联手“重出江湖”，回归音乐行业。不过，他不再是太合麦田的CEO，而是换了一个更大的公司。昨日，宋柯、高晓松一起出席发布会，宣布和房地产企业恒大集团合作，成立一家新的音乐公司——恒大音乐。宋柯担任新成立的恒大音乐公司董事总经理，高晓松的职务则是董事音乐总监。他们介绍，接下来公司的“任务”将集中在版权收购、演唱会和艺人包装这三个方面。而该公司签下的第一个艺人最近的网络红人、声线酷似王菲的“90后”小女生周子琰，她将在恒大唱片旗下发行四张专辑。谈到为什么要在音乐行业市场不景气的情况下再做音乐公司，高晓松说他们相信音乐界的春天就要来了。

本版采写/新京报记者 康沛

## 未来 或将收购其他公司

发布会一开始，宋柯就自我调侃：“今天早上在家穿西服的时候才发现衣服紧了，差点套不进去，都是因为这半年在鸭店胡吃海塞，这次找了一个耗费体力的工作，希望能瘦下来。”

而高晓松则发表宣言，表决心，号称这次两人一起出手，要把恒大音乐打造成一家“能传承下去的百年唱片公司”：“我们俩在这个行业16年了，对音乐行业，我们都很长情。前16年，我们的优势是年轻，有热情，但经验不够，现在我们俩可谓浑身都是经验。”而他们还透露了未来希望把恒大音乐做成一家中国最大的音乐公司，有可能会收购一些其他音乐公司。

## 业务 版权、艺人、演出都涉及

宋柯作为新公司的董事总经理向媒体介绍，接下来公司的业务分为三个方面。第一是版权收购和管理，目前已经高效收购了三千多首歌的录音版权，新公司刚一开业，就成为“拥有

版权最多的音乐公司之一；其次是要运营演唱会品牌，目前已经签约了汪峰的十场巡演，接下来还在运作海外大牌的来华演出，在和U2等乐队的经纪方接触；然后是艺人的包装，目前签约的周子琰是公司现在的“独苗宝贝”。

## 新人 周子琰展“菲式歌喉”

宋柯和高晓松新签下的“独苗宝贝”周子琰也在昨日的发布会上亮相。周子琰此前因为常到一些大学的自习室唱歌，而在网上走红，后来又参加了某网站举办的节目《我是传奇》被高晓松相中。

在上百家媒体的长枪短炮下，这位在网络上走红的小姑娘身着一袭白衣，显得相当从容淡定。她唱了一首翻唱五月天的《倔强》和另外一首作品后，就不发一语地离场。不少媒体在台下议论，这位备受关注的新的声线确实很像王菲，而且酷劲十足的作风也有王菲的感觉，另外，她的声音还有点刚出道时的金海心，以及有台湾创作女生魏如萱的影子。



恒大文化产业集团董事长柯鹏为高晓松和宋柯颁发聘书。

新京报记者 孙纯霞 摄

## ■ 关键词

回归？

### 宋柯：我根本就没有离开过

谈到这次“重出江湖”的话题，宋柯说其实自己根本就没有离开音乐行业，“一个是做烤鸭的时间不长，另外一个是我在这段时间里也一直在唱工委工作。不过承蒙媒体厚爱，给我编出了一个悲情故事，大家都觉得因为音乐太惨淡，我做不下去了才去卖鸭，我自己也接受了这个逻辑”。

高晓松则借着话头调侃宋柯：“接下来在你身上会发生另一个悲情故事，由于你坚持不用地沟油，所以鸭店也做不下去了，只好默默回归老本行”。宋柯苦笑说自己完全可以接受这个逻辑。

砸钱？

### 高晓松：我们丢不起那人

恒大公司是做房地产起家，这次投资音乐产业，可谓是一个大型“金主”。说到“砸钱打造新人”这个敏感话题，高晓松表示非常“不屑”，他回应：“如果我们俩坐在这，还要砸钱，那就太说不过去了。恒大不是来砸钱的，我们也不是来砸钱的，我们的目标是要做一个专业的、大型的、业内的公司。将来也会有天王天后级人物和我们合作，但我们会以业内的、自己的眼光来考量。你们要还说是砸钱，我们可丢不起那个人，我们不可能给别人砸钱，别人给我们砸钱还差不多。”

## ■ 快问快答

### “音乐界的春天快来临了”

发布会后，高晓松和宋柯联手接受了媒体的群访，高晓松透露他和宋柯不仅在新的音乐公司担任职务，也有入股，而宋柯则表达了对于公司的未来的期望，希望“未来的目标是立足华语，放眼亚洲”。

记者：两人在新公司怎样分工？

宋柯：高晓松负责版权、制作和企划等具体工作，我就是写写算算，吃吃喝喝。

高晓松：艺人包装、演唱会策划、创意这些归我管，我出主意，然后向他汇报。宋总是负责大事的，他干大事，我干小事。

记者：两个人的薪水怎么算？

高晓松：我们俩都是从家里拿出真金白银来给恒大音乐入股的，等于说新公司是我们和恒大集团共同投资

的。我们俩会互相监督，都不让对方的工资太高，也会充分发挥主人翁精神。

记者：这两年音乐行业萎缩是不争的事实，你们为什么要以这么大的架势重起炉灶？

高晓松：最近我们看到政府终于想起来音乐产业了，政府有决心是我们所有人有决心的前提。我们有预感，音乐界的春天很快就会来临，很多大型资金都在蠢蠢欲动，我们这次重新开始算是带头，别让大伙儿以为我们行业是

夕阳产业。你就数数看，卡拉OK厅是不是比电影院多？听音乐的人是不是比看电影的人多？

记者：公司接下来的具体目标是什么？有没有要进军国际？

宋柯：现在主要是国内，立足华语，放眼亚洲。这几年，萨顶顶和女子十二乐坊在国际上的成功让我们有自信，其实我们是有这个人才储备的。这点我们要向韩国音乐界学习，他们的korea-pop(韩国流行音乐)有辐射全亚洲的影响力，其实我们

也可以做到。

记者：在音乐风格的打造上，你们有什么方向性的考虑吗？是偏人文一点，还是继续打造像李宇春那样的商业歌手？

宋柯：我不会把歌手加以商业或人文的分类，也没有网络歌手、选秀歌手的区别。在我眼中，歌只有好听不好听之分。你说李宇春是商业歌手，她的第一首单曲还是高晓松写的呢。我觉得好的音乐就能卖，不好的音乐就卖不了，就这么简单。



被公司签下的第一个新人周子琰是个“90后”，她在发布会上献唱了两首歌曲，声线和王菲相似。