

# 一路拼搏 走出精彩

## ——访首家上市公关演艺川企掌门人袁建坤

■ 闫新宇 魏冰倩

2月11日,成都香格里拉酒店1702房间内,阳光明媚,温暖如春。西装革履的袁建坤坐在记者面前,帅气的脸上充满自信与愉悦。14日,他在自己盛大的婚礼现场发布个人原创专辑《爱情三部曲》,这也是国内首部礼献爱情主题微电影原创专辑。而不到一个月前的1月26日,他创办的四川瀚博文化有限公司刚刚在上海股权交易所Q板挂牌上市,成为川内首家上市的公关演艺公司,可谓双喜临门。

作为瀚博文化CEO,28岁的袁建坤年轻得让很多人惊讶;而艺名“阿坤”的他,还身兼金牌经纪、制片人、晚会导演、青年歌手、泰拳王等诸多身份,履历分外精彩。

一手打造出国内最专业的公关演艺公司之一、西南首个年产值过亿级民营演出企业,袁建坤2015年的事业与生活都正迈向一个新的纪元。

### 天赋+刻苦 铺就成功之路

“袁建坤的成功来自于他的天赋加上自身的刻苦。”一位接近袁建坤的人士这样评价道。

来自农村的袁建坤从小就表现出对音乐的热爱与天赋,8岁时凭借演唱毛阿敏的一首《历史的天空》获得少儿组优秀奖。但由于家里经济条件等限制,他一度不得不放弃儿时的梦想。

但星星总会发光。高中二年级,袁建坤卓越的天赋被老师发现。在老师的支持与鼓励下,他学习吉他、唱歌、跳舞,并到长沙培训深造,最终以优异成绩考入四川师范大学舞蹈学院音乐剧专业,拿到开启今后事业的“金钥匙”。

在大学里,袁建坤一边刻苦追逐梦想,一边打造自己的事业。音乐专业让袁建坤开始全方位接触音乐领域,凭借自身天赋,他开始在酒吧等娱乐场所跑场。刚开始一天唱六七首歌,赚七八十块钱,后来慢慢一个月能赚到一两万。做演员、做经纪、做夜场、做派对……在演艺行业摸爬滚打,袁建坤充分展示了自己的才华,也慢慢积攒起了一些同行资源。他利用这些资源顺势做起中介,这也成为他今后事业的“雏形”。

一路拼搏,走出精彩。2007年,大二的袁建坤奖励了自己一台小轿车。刚20岁的他更做出了一个大胆的决定——开一家公司,正是后来的瀚博文化。此后短短8年间,瀚博文化独家策划执行上千场大中型演唱会和各类公益活动,成为国内最专业的公关演艺公司之一。西南首个年产值过亿级民营演出企业,更与香港资深艺人合作成立香港袁氏兄弟明星娱乐事业有限公司,拥有大陆、港台和日本等地区的3000余名明星艺人。情道化身古惑仔朱永棠、中国嘻哈说唱第一人谢帝等都是公司签约艺人,金海心与郭峰也在合作艺人之列。

“庆幸我懂得坚持,而且有争一流、不服输的心态,才能够坚持到底,并且做得不错。”袁建坤告诉记者,他热爱泰拳,这种体育精神也给了他很多激励,让他内心更强



●瀚博文化创始人CEO袁建坤先生(右二)



●袁建坤先生(右)

大,更自信。

### 创新+实力 打造演出营销结合模式

众所周知,公关演艺行业多数是小微企业,生命周期大多不超过三年,而8岁的瀚博文化已算“老将”。为何袁建坤可以坚持8年,并在同行中做到西南首家营业额过亿、川内首家成功上市?

“定位准”、“拼搏狠”、“争一流”是他说得最多的词语。在袁建坤眼里,“每个行业里都有正确的方法和策略”,自己公司成功的第一个要诀是定位准确,第二个要诀就是任何时候都把营销和系统建设放在重要的位置。“做人和企业一定要有一个目标,目标非常重要。”袁建坤表示,他把每年的计划写在本子上,公司也人手一本成

功者效益守则。“你每天的目标,到一年的目标、三五年的目标,还有终极目标,都得有明确的规划和设计。”

“今年,我想打造一种全国性创新演出模式,此次公司挂牌上市,也是实现该战略目标的第一步。”这位不过28岁的创业CEO称。

这种创新模式是什么?袁建坤的答案是——演出营销。

他解释说,演出不仅是娱乐的形式,更能通过演出起到营销的效果,将演出与营销完美结合,针对赞助商的潜在需求与既定客户,精准提供符合该群体兴趣的演出,利用演出平台,帮助赞助商服务与吸引更多客户。

袁建坤告诉记者,不久前他们才在遂宁为某别墅项目打造了一场名为“盛世山屿 星耀江湖”的群星演唱会暨川东首个直升机看房活动,将演出与房产销售相结合,取得不俗的业绩与口碑,并成功将房产销售推向高潮。

“最近几年,我们公司平均一年要做近一两百场大大小小的演出,其他参股的项目就更多了。”今年,袁建坤已计划投入陈奕迅演唱会、张学友出道30周年世界巡回演唱会等大型活动。同时,他打算开启加盟营销,就瀚博文化这个模式做全国加盟,争取2015年内将加盟公司做到20家到30家。

未来,袁建坤的目标是推动公司通过Q板跳转到E板,最终进入主板,更借此把文化与金融结合,将文化产业做大做强。

## 万达投资50亿 德阳建国际级城市“新中心”

■ 肖萍 刘蓉文

3月1日上午,德阳万达广场项目开工奠基仪式在德阳旌东新区·旌阳区黄河新城举行。据悉,该项目总投资50亿元,是德阳市、旌阳区重点项目,旨在进一步完善城市空间布局,提升新区功能,发挥集聚辐射效应,以形成优势明显的区域性生活消费中心。

据了解,该项目将按照万达广场第三代产品“盒子(商业)+街区+高层”的建筑形态规划,是大连万达集团精心打造的第三代国际级城市综合体,将成为德阳未来发展新引擎,对促进旌阳区乃至德阳市现代服务业发展和提档升级具有十分重要的意义。

据称,目前,德阳旌阳区正着力培育现代服务业高地,黄河新城地处德阳市旌东新区,总规划面积约18平方公里。青衣江东路以南片区已基本建成,青衣江以北片区正在加快建设,2015年底前将基本建成青衣江东路至牡丹江东路片区的路网框架,区域内建设与综合配套发展逐步形成。



●捐赠现场

## 得意绿色 赴大邑县上坝村慰问

■ 本报记者 何沙洲

日前,成都市农业产业化龙头企业协会会长单位四川得益绿色食品集团有限公司项目部经理冉海洋、项目助理刘春梅与龙头企业协会副秘书长代若恒一行,前往成都市大邑县江镇镇上坝村,看望慰问了上坝村村民委员会的工作人员。得益绿色食品集团有限公司代表现场向上坝村村民委员会捐赠了1万元现金;龙头企业协会为上坝村村委会带来了全新的2台惠普电脑和2台惠普传真一体机,捐赠给上坝村村民委员会使用。

上坝村位于大邑县西部,是成都市第三轮市级贫困村,也是成都市农业产业化龙头企业协会对口帮扶的贫困村。此次协会与四川得益绿色食品集团捐赠的物资不仅改善了上坝村村民委员会的办公条件,也给予了他们精神上的鼓励,让上坝村的村民们感受到社会的温暖,用这种帮扶精神鼓励着上坝村村民们,让他们向着“摘掉贫困村的帽子”而不懈努力!

得益绿色食品集团总经理杜藏萱告诉记者,对于企业,将发展融入到回报社会,为社会多做贡献,它是一个理念、是一个承诺,更是公司“做食品就是做良心”企业文化核心价值。

## 四川美丰车用尿素 今年有望爆发式增长

■ 田立民

国内最大的车用尿素生产商四川美丰相关负责人表示,经过前期的市场培育和产品推广,2015年公司车用尿素有望步入爆发式增长期。公司今年计划以欧美市场为出口业务突破口,同时进一步深耕细作国内市场,通过加油站、大型汽车制造商、物流商拓展销售渠道,在西南、华南、华北、华东的20多个大中城市建立销售点。

四川美丰“TOPBLUE”牌氨氧化物还原剂(车用尿素)为重型柴油车提供高效的氮氧化物减排方案,是国四及以上标准车辆尾气处理系统(SCR系统)必需的尾气处理液。目前,四川美丰车用尿素溶液生产线具备60万吨的年产能规模,不仅是国内最大的车用尿素工业化生产装置,也是国内首家采用液态尿素直接生产氮氧化物还原剂的企业,产品纯度高于国际标准。

目前,四川美丰是国内首批通过德国汽车工业协会(VDA)AdBlue认证的企业,拥有独立的AdBlue检测中心,以确保每个批次的产品符合要求。2013年7月1日起实施的氨氧化物还原剂国家标准(GB29518-2013)就是由四川美丰参与起草的。

过去一年多时间,四川美丰加快了“TOPBLUE”牌车用尿素的市场渠道拓展,产品销量实现了较快的增长。去年,公司已与康明斯、德邦物流、佳吉物流、天地华宇以及中油BP达成车用尿素合作,逐步完善国内市场布局,国内车用尿素订单稳步增长。据悉,2014年公司车用尿素销售超过4万吨,销售增幅远高于行业平均水平。

随着国家治理空气污染政策的陆续出台,国四排放标准全面实施,2015年车用尿素市场可望步入快速增长期。目前,市场上有品牌的车用尿素较少,但空间广阔,市场尚处于蓝海状态。在今年的工作计划中,四川美丰明确表示,将着力打造“TOPBLUE”品牌,实施车用尿素全球统一品牌策略,以经销商、整车厂配套为主,同时积极探索与推进加油站、物流园区的开发销售工作,在国际和国内市场,持续实现车用尿素产品的销量快速增长。

# 总投资50.7亿元 中国南车成都轨道交通产业园奠基

■ 钟文

总投资50.7亿元,达产后预计年销售收入150亿元,实现年税收6亿元。2月28日上午,中国南车成都轨道交通产业园在成都新都区石板滩镇正式奠基。该项目被列入四川省56个、成都市12个重大项目之一。项目建成达产后,可实现年组装城轨动车组320辆,城轨地铁车辆组装与维保300辆、现代有轨电车组装与维保180节等能力。

根据成都市“1313”产业发展战略,将力争用3-5年时间,把成都打造成为中西部第一的城市轨道交通产业基地。此次南车成都轨道交通产业园项目的启动建设,将进一步推动区域高端装备研发制造产业链的发展壮大。

## 抢占西南市场 中国南车战略布局成都

作为全球最大的轨道交通装备研发制造商和解决方案供应商之一,中国南车高速动车、城际动车、大功率机车、城轨地铁车辆等产品性能和品质达到国际领先水平,风力发电装备、新能源汽车、工程机械、船用发动机、汽车零部件等产业成长迅速,产品出口80多个国家和地区,CRH380A高速动车组已成为国家“高铁外交”亮丽名片。

2012年,中国南车分别与四川省和成都市政府签订战略合作协议,将四川省和成都市作为战略布局重点区域。2014年8月28日,中国南车与成都市新都区签订了成都轨道交通产业园项目投资协议,项目正式落地新都区石板滩镇,并于近日正式奠基动工。项目总投资50.7亿元,占地面积约1500余亩。全面建成后,预计年销售收入150亿元,实现税收6亿元。

而根据成都市此前确定的全市工业产业“1313”发展战略,将以有轨电车、城际动车和地铁车辆等城市轨道交通装备为突破口,突破城轨整机,壮大高铁和城轨零部件配套,发展研究研发设计总包高端环节,提升轨道交通产业水平,力争用3-5年时间,把成都打造成为中西部第一城市轨道交通产业基地。市经信委相关负责人表示,此次南车成都轨道交通产业园的正式奠基动工,“将成为西南地区轨道交通产业发展的强大动力,进一步推动区域高端装备研发制造产业链的发展壮大。”

## 整合优势资源 打造轨道交通全产业链条

根据中国南车的总体战略部署,成都轨道交通产业园项目将以全面解决方案为主要运营思路,全面建成后,将拥有城际动车组、城轨地铁车辆、现代有轨电车、空轨



●中国南车成都轨道交通产业园效果图。

列车的研发、组装与维保;高速动车组、铁路机车与铁路客车高级维修;轨道车辆及衍生生产关键零部件研发、制造与检修;新材料生产和新能源汽车制造等项目。

南车成都机车车辆有限公司总经理兰玉贞介绍称,中国南车将整合旗下中国南车四方股份公司、中国南车电机公司等优质资源,并结合中国南车成都公司退城进郊,将西南区域总部、研发中心、产业基地等集中到园区。项目达产后,可实现年组装城轨动车组320辆,城轨地铁车辆组装与维保300辆、现代有轨电车组装与维保180节等能力。

“此次将通过产业园建设,进行业务重组、转型升级,实施西部产业新布局,形成产业辐射力。”兰玉贞表示,园区还将以龙头企业为带动,吸引配套优质企业,形成轨道交通全产业链发展,“产业园将作为中国南车西南地区轨道交通整车制造与维保基地和关键系统、重要部件的专业化制造基地,由南车成都机车车辆有限公司、成都南车电机有限公司及相关配套企业先期入驻经营。”

# 促进政府立法科学化民主化

## 四川民营企业满意度测评或将纳入领导干部考核体系

■ 徐璨 王伶俐

日前,记者从四川省政府法制办获悉,为促进政府立法的科学性、民主化,确保立法的针对性和可操作性,进一步提高立法质量,《四川省民营企业合法权益保护办法》(代拟稿)(以下简称“代拟稿”)于3月1日起至3月20日通过互联网征求社会意见。根据“代拟稿”,民营企业满意度测评内容或将纳入领导班子和领导干部考核体系。

在民营企业的合法权益种类上,“代拟稿”明确行政机关在制定或作出涉及民营企业有关合法权益的重大决策过程中,民营企业有权参与协商和表达意见,并依法享有荣誉权、名称权等合法权益。而对损害民营企业合法权益的行为,“代拟稿”提出民营企业有权向有关国家机关

申诉、举报、控告、申请复议和起诉,并享有依法获得赔偿或补偿的权利。

对行政机关的义务,“代拟稿”也作出了明确,提出行政机关不得非法以名录等方式限定选择中介机构等增加民营企业义务;不得违法或变相实施和增加审批环节;涉及民营企业重大权益决策的程序义务等。其中包括行政机关有履行承诺、遵守承诺的义务。这意味着,政府在招商引资中不得作出不当的、违反上位法的承诺。一旦作出承诺,就应当严格履行;如不执行承诺,除不可抗力、国家法律政策限制调整而无法执行的以外,政府应当在原承诺范围内给民营企业造成的可预期利益损失范围内进行合理赔偿。

在建立健全民营企业合法权益保护长效机制方面,“代拟稿”不仅列举了民营企业权益保护工作机构的六项

主要职责,而且还提出县级以上人民政府应当将民营企业合法权益保护情况纳入领导班子和领导干部绩效考核体系。考核指标应当包含行政侵权违法纠正情况、相关政策落实情况、民营企业满意度测评等内容。同时,“代拟稿”还明确了行政申诉机构处理民营企业申诉的相关程序,建立民营企业申诉救济渠道。

值得一提的是,“代拟稿”还对建立财政扶持资金使用市场化模式进行了探索,并明确提出地方各级财政部门应当积极探索财政扶持资金分配的市场化运作模式,通过成立股权投资公司、发起集合信托基金、设立政府性信用担保公司、参股融资性担保公司等市场化方式扶持民营企业发展。而省级财政应当建立小微企业信贷风险补偿金,对符合条件的银行类金融机构给予一定比例的风险补偿或费用补贴。