

企示录

后浪逐新

开栏语

在父辈的故事中再出发

民营经济是推进中国式现代化的生力军,是高质量发展的重要基础。伴随着改革开放成长起来的民营企业,凭借着改革红利与大胆探索,创造培育出一家家优秀的企业,成为助推经济社会发展的点点繁星。

如今,当代际传承成为必须面对的挑战,新生代企业家如何承担责任接受挑战,在父辈的故事中再出发?传承不是复制,与时俱进方能绽放新的风采——连日来,在成都企业联合会、成都市工商联的支持下,我们走进多家民营企业,对话新生代企业家,看到了朝气蓬勃的“后浪”力量。今日起,成都日报锦观新闻推出“企示录 后浪逐新”系列报道,敬请关注。



人物名片

刘斌:彩虹集团创始人刘荣富之子,四川成都人,生于1982年5月。现任成都彩虹电器(集团)股份有限公司总经理、全国工商联执委、四川省政协委员、四川省工商联常委、成都市工商联副主席、新津区工商联副会长。先后获评中国轻工业联合会“轻工业科技创新先进个人”、四川省工业设计智库专家、成都市工业互联网专家,获得成都市五一劳动奖章、成都市五四青年奖章等荣誉。

2 开启二次创业

企业的代际传承,绝不是简单的财富“交接”,更重要的是价值观和经营理念的延续与创新

在父亲的带领下,彩虹集团在改革开放的春风中迅速成长:1986年,首批“彩虹”牌电蚊香片(器)进入成都市场;1992年,彩虹第一个电热暖手宝问世,同年,“彩虹”商标荣获四川省著名商标,总销售额破亿元;2002年,“彩虹”商标荣获中国驰名商标;2003年,“彩虹”牌电热毯被评为“中国名牌产品”……

企业的代际传承,绝不是简单的财富“交接”,更重要的是价值观和经营理念的延续与创新。2022年5月,刘斌出任总经理,启动二次创业,从三个方面掀起了彩虹集团的革命性转变。

在定位方面,确立开启集团品牌战略升级之路,围绕“精细生活场景解决方案提供商”的品牌定位,以“精彩生活,无微不至”为品牌输出核心,聚焦时尚、年轻、高端化着力品牌的再塑造。

2022年夏季,彩虹集团的两款“网红”新产品卖脱销了。一款是以敦煌飞天为创作原型、专门针对女性的“仙气”系列驱蚊喷雾,上市不到1个月,试推的几万瓶产品便销售一空。另一款是新研发的电蚊拍,产品一经上市,销量迅速突破20万件。近年来,彩虹集团先后与东航博物馆、《萌鸡小队》、熊猫屋等合作推出新IP,还与母婴品牌联合推出驱蚊产品,抢占细分市场。

在管理方面,成立了为产品赋能的市场部和全力拓展海外市场的海外事业部。与此同时,积极推进数字化赋能,开启“数字彩虹”时代。在这期间,刘斌抢抓互联网发展机遇,建立电子商务团队,实现线上线下“两条腿走路”。

年轻的刘斌,在不断创新中为企业发展带来了新思路。

彩虹集团总经理刘斌:

让国货老品牌拥抱时代

夏日炎炎,当大家还在用“彩虹”牌的驱蚊产品时,成都彩虹电器(集团)股份有限公司的生产车间里,却已经在马不停蹄地生产电热毯了。“为了对市场有充分的储备,我们一般从夏季开始转产冬季热销产品,而在冬季就要转产夏季热销的电蚊香等产品。”7月2日上午,见到记者时,彩虹集团总经理刘斌穿着一身工作服,刚刚从生产车间走出来。

采访地点定在彩虹集团的营销大楼。这栋大楼内,有彩虹集团近年来新成立的品牌事业部,还有网络直播间。现代化的装修陈设,新潮的品牌推广理念,让人对已过“不惑之年”的老牌民营企业产生了更加浓厚的兴趣。在彩虹“少帅”刘斌的带领下,曾经的“电热毯第一股”,在如何拥抱时代?

1 共情之后是认同

父亲总是很忙碌,从他那里学到了吃苦耐劳和敢于创新

说起彩虹集团,很多人都感到非常熟悉。家里用的电热毯、电蚊香,都是“彩虹”牌。

1983年,彩虹集团诞生于成都东郊。这一年,刘斌的父亲、彩虹集团创始人刘荣富34岁,刘斌1岁。

那时候正牙牙学语的刘斌,哪里懂得创业的艰辛。而当时光来到40多年后的现在,他回忆起父亲创办彩虹集团,首先流露出的便是共情——

“原本父亲是成都美光角梳生产合作社的一名钳工。上世纪70年代初,角梳合作社效益每况愈下,濒临破产倒闭。再不转型生产别的,靠着牛角梳厂子肯定要垮掉。父亲鼓足勇气,向厂领导建议放弃牛角梳,向机械厂转型,并带领团队研制出钻夹头产品,角梳厂成功转型为钻床附件厂。父亲也从技术工人,先后成为车间检验员、厂质量总检验、车间主任和生产、技术、经营副厂长等职。”

3 成为时代的企业

虽然已经“走出去”,但更要用新的思维拥抱新质生产力

今年42岁的刘斌,已经在彩虹集团摸爬滚打了16年。他坚持“线上线下相结合、国内国际相结合”并驾齐驱,让40多年的老品牌“彩虹”焕发了新生。

在他的带领下,彩虹集团开拓了新的利润增长点和管理模式,电商销售额从最初的42万元猛增至去年的5亿多元。国内市场,产品畅销全国30多个省份的400多个大中城市,年产销电热毯600多万床;国际市场,产品已经走出国门,开启了海外市场第一步。

这样的成绩,得来并不容易。“不是我一个人的功劳,而是团队齐心协力的结果。”他坦言,企业发展过程中,

“1983年,成都市轻工行业进行集体企业改革,成都钻床附件厂成为首批试点企业之一,父亲经历重重考验,被推选为厂长。在一次全国家用电器展销会上,他无意间看到国外生产的电热毯非常实用,如果能生产的话,估计会大有市场!”刘斌说,“回来后,父亲立刻组织技术人员研发、生产,当年就推出了产品。但是,让人没想到的是,没有经销商愿意销售。”

“这电热毯里全是弯来弯去的电线,谁敢躺上面?如果睡着了,这毯子发烫,着火了那怎么办?”面对大家的质疑,父亲当着所有经销商的面,拿出一张崭新的电热毯展开,然后通上电,等毯子开始有热度之后,他把电热毯泡在水里,然后,他脱下鞋袜,双脚踩着水里

观念冲突、意见不一的现象时刻存在,“不同的言论更有利于科学决策。在不断传承的企业文化中凝聚人心,在不断发展时代中实现创新。”

他坦言,虽然已经成功“走出去”,但当前彩虹集团海外营收占比还很低。“以前,我们在春熙路的门店,会出现连续排队一个多月抢购电热毯的盛况,当时仅国内市场已经让我们满负荷运转。但是现在,我们必须将目光瞄准高质量发展,‘绿色低碳转型’‘聚焦细分市场’‘国内国际双循环’成为关键词。”

“2020年底,彩虹集团首次公开发行人A股并在深交所正式挂牌上市。上

的电热毯。大家看到父亲站在湿的电热毯上都没事,这才放下心来,很快,在场的经销商纷纷和厂里签约,‘彩虹’牌电热毯才迈出走向市场的第一步。”

共情之后,便是认同。“父亲总是很忙碌,从小我就在他那里耳濡目染,知道了什么叫敢于创新、吃苦耐劳,一步一个脚印。”这样的精神特质深深影响着刘斌。在顺利完成本硕博学业后,刘斌正式入职彩虹集团。入职之初,他并没有担任非常重要的职务,而是选择了与所学专业关联度非常高的信息中心,从基层做起。凭借自身出色的才华和实力,他力推企业积极拥抱数字化转型并取得显著成果。

此后,刘斌被任命为彩虹集团信息中心主任、信息及电子商务中心总监。在此期间,他筹备并组建了成都彩虹集团电子商务中心,为企业打开了新的市场空间。随着经验的积累和能力的提升,刘斌在2014年被任命为彩虹集团副总经理。此后,他相继担任营销中心总经理、常务副总经理等职。

市后,公司管理更加规范了,产能也提升了,我们有了更坚实的基础拓展海外市场。在欧洲地区,我们的电热毯销售开始起步。‘一带一路’共建国家天气普遍比较炎热,我们的驱蚊产品是否能有用武之地?除了电热毯外,我们夏季家卫产品能否在这些地区开辟新局面?这是我们思考的问题。”刘斌说。

“吃苦耐劳是民营经济的本色。还没接手企业的时候,父亲就给我说任重道远,当时还感觉不到,现在真切地体会到了。我们这个时代发展太快。你看,人工智能加速赋能千行百业,飞行汽车也要来了,这在以前简直想都不敢想。用新的思维拥抱新质生产力,才能让企业成为百年老店!”

成都日报锦观新闻记者 李艳玲 摄影 胥瑞可

文旅

热点报告

“China Travel”火了 成都发布12条入境游路线

近期,“China Travel”火爆全球社交媒体,相关视频播放量超10亿次。数据显示,72/144小时过境免签政策正在持续拉动入境游增长。成都二季度入境游订单环比一季度增长70%,外国游客到成都热情猛增。昨日记者获悉,成都市文广旅局专门发布12条成都入境游精品线路,吸引国外游客游成都。

持续优化的免签政策打开了境外游客前往中国的大门,各地文旅部门、旅游企业把握入境游机遇,推动支付、住宿、出行、景区门票等产品及服务的优化,以各种方式“圈粉”外国游客。

“此次成都发布的12条成都入境游精品线路,涵盖熊猫研学、三国文化、自然风光、美食体验等多个方面。”成都市文广旅局相关负责人表示,从成都大熊猫繁育研究基地+熊猫谷义工+熊猫主题邮局的《熊猫故乡 研学之旅》到在公园城市寻找惬意游览世园会的精品线路,从“竹”“瓷”剔透、“锦”“绣”明媚的《传承匠心 非遗之旅》到体验充满活力的动感成都的《悦动成都 动感之旅》……12条线路不仅将让国外游客充分体验雪山下公园城市的美不胜收,还将让他们感受烟火里幸福成都的生活美学,吃喝玩乐要尽善尽美,尽享大美成都的休闲娱乐。

值得关注的是,为支持入境旅游,近日,2024“你好!中国·天府四川”韩国旅行商踩线活动在成都成功举办。来自韩国首尔、釜山的旅行商受邀走进四川,实地考察四川的文化和旅游资源,与当地旅游行业单位开展交流活动。同时,成都市文旅局还为来蓉的境外游客赠送大熊猫行李牌、大熊猫玩偶等特色入境伴手礼。政策+市场的双轮驱动,使得中国入境游市场迎来良性循环,驶入发展快车道。

成都日报锦观新闻记者 王嘉

政银企多方共建养老服务再升级

成都农商银行首个“好享福”社区老年助餐点正式启动

7月5日,位于成华区杉板桥南四路329号的跳蹬河社区老年助餐点正式启动。家住跳蹬河社区的袁阿姨作为“老年助餐体验官”受邀在家门口吃了一顿“暖心餐”,她开心地说:“终于把我们自己的社区食堂盼来了,年龄大了不想买菜做饭,这里有十几道菜,荤素搭配随便吃,价格实惠,离家还近,以后吃饭不用愁啦,真是越来越幸福了!”

携手聚合力

老年助餐共建共享

跳蹬河社区老年助餐点是成都农商银行在区民政局指导下携手跳蹬河社区和社区商户龙记川菜联盟三方共建的首个“蓉颐助餐”社区老年助餐点。跳蹬河社区在启动会上表示:“这一次资源统筹、共建共享老年助餐服务是进一步健全完善城市社区服务功能的一次全新探索。”

暖心搭平台

“老有所乐”更近一步

跳蹬河社区老年助餐点不仅为居民提供就餐服务,还有老年活动中心,提供棋牌桌、图书室等文化娱乐设施,致力为老年人打造一个便捷、舒心、温暖的关爱驿站。成都农商银行在助餐点设立了“享福驿站”,以“老年助餐+养老服务”的模式引导社会服务资源向食堂延伸,为社区居民搭建交流互动平台,不但解决社区老人就餐问题,还将成都农商银行“享福俱乐部”丰富多样的活动带到助餐点,让老人们

在家门口实现老有所乐。

据悉,该行以网点为单位组建了五百多个“享福俱乐部”,每月9日会开展“享福日”特色活动,涵盖生活服务、教学培训、文化娱乐、体育锻炼等多方面,截至6月末已累计举办活动4600余场,服务老龄客户超300万人。该行还为助餐点配备了“享福联络员”,联动社区“微网格员”为社区老人上门提供金融服务和志愿服务,让社区养老的“享福网”越织越密。



着力拓生态

建“一刻钟居民养老服务圈”

成都农商银行近年来持续在养老金融方面发力,制定了详细的养老金融体系建设行动方案,把联动政府端和社会养老服务资源拓展养老生态建设作为工作的重中之重。不久前,该行启动了“享福进万家”消费满减活动,借助网点遍布城乡的阵地优势,以及根植县域、服务三农的特色商户资源优势,围绕老年人衣食住行等消费需求,联合商户打造颐养乐活生态圈。

成都农商银行联动外部养老服务场景,以“享福

驿站”“享福俱乐部”“享福进万家”三点为支撑,持续推进“颐养安康”“颐养生活”“颐养享福”“颐养好学”四大板块,构建“好享福”养老服务体系,为老年客户提供全场景服务。

社区老年助餐服务共建项目的启动是成都农商银行以老年助餐为触角延伸服务,与地方社区深度合作“一刻钟居民养老服务圈”的又一次创新成果,也是该行推进“好享福”养老金融服务体系建设的迈出的关键一步。

成都农商银行供图

CHENG DU
成都

清洁能源

新能源 | 新生活 | 新期待 | 新未来

文明健康 绿色环保