

## 坚持守正创新 传递品牌理念

青海春天药用资源科技股份有限公司董事长 张雪峰

当前,白酒行业进入由量到质的关键发展阶段,迫切需要涌现更多优质品牌,满足消费者需求。我们认为,深入研究消费者需求,用科技创新不断提升白酒品质,为消费者提供更有价值的产品,是优质品牌塑造的基础,也是行业趋势所在。

在深入研究消费者需求的基础上,我们在2016年提出了酿造高品质美酒的产品目标,并在2020年底,取得了全面突破。参考食品和生命科学领域的研究方法,听花酒设计实施了饮用测试研究,对白酒饮用价值进行科学验证,以指导酒的酿造与评价。

在综合研究的基础上,听花酒提出了新的双激活酿酒理念,为酿造工艺新方向提供有力支持。我们完成了工艺技术的创新,创建了酿酒新工艺。在发挥传统固态酿酒优势基础上,以醇熟老酒为原料酒,用定向菌、特制香曲二次发

酵,经过精馏浓缩等工序,对老酒进行再酿造,减少酒中的有害成分,科学增加酿造产生的有益成分,升级白酒口感,赋予白酒全新的饮用价值。

为保障产品价值研究的持续升级,公司组建了强大的技术研发团队,与世界知名院校及科学家展开合作,汇集全球智慧升级白酒工艺。2021年,公司支持剑桥大学建立MAA数字实验室,与英国一家公益基金共同建立英国酒精饮料比较研究院。前不久,听花酒受邀赴新加坡参加商业与慈善国际论坛,向世界展现了中国白酒守正创新的魄力与魅力。

未来,公司将继续携手世界科技机构与人才,全面构筑技术优势,全方位提升听花酒的品质,塑造中国品牌形象,向世界讲好中国白酒故事,推动民族品牌、中国白酒更好地融入全球产业链价值链。

## 坚守实体经济 创造品牌价值

安踏集团副总裁 李玲

党的二十大报告提出,坚持把发展经济的着力点放在实体经济上。

安踏集团始终坚守实业、创新发展,提出企业价值主张——“创造共生价值”,坚持“单聚焦、多品牌、全球化”战略,在满足消费者需求、建立合作伙伴、保护生态环境及承担社会责任等方面,推动实现可持续发展及互利共赢。

与消费者共生,以多品牌满足多元化运动需求。安踏集团已累计投入超56亿元用于自主创新研发,与国内外知名大学及研究机构合作,搭建全球创新研发网络。坚定支持中国体育发展,安踏连续16年牵手中国奥委会。为中国健儿提供高水准的专业装备,助力征战国际赛场,并将奥运科技广泛应用于大众体育用品。

与合作伙伴共生,彼此支持共同成长,直接及间接创造上下游产业链30余万个就业机会;与员工共生,使命驱动广

阔事业平台,不断完善人才梯队结构。

与环境共生,推动绿色转型,安踏集团连续7年发布ESG(环境、社会和治理)报告,并积极为实现“双碳”目标助力;持续推出环境友好型商品,联合消费者共同推动生物多样性保护。

与社会共生,体育赋能健康中国。安踏推出“安踏茁社成长公益计划”,以体教融合助力乡村振兴,累计投入现金及装备超6.6亿元,帮助475万名欠发达地区青少年参与体育运动。不断完善公益体系,助力竞技体育人才发展、民生健康医疗保障、乡村振兴、环境可持续发展,为促进社会进步和共同富裕贡献力量。

致力于可持续发展是安踏集团的长期战略。未来,安踏将持续履行社会责任,为推动中国品牌高质量发展贡献力量,推动科技创新和产业升级,为中国品牌走向世界而努力。

## 发展普惠金融 服务小微企业

微众银行党委书记、行长 李南青

2014年,作为深化金融改革的产物,微众银行秉持“让金融普惠大众”的使命诞生。8年来,我们坚守初心与使命,依托科技手段,专注于服务大众和小微企业,初步探索出了一条商业可持续的数字普惠金融高质量发展之路。

微众银行服务多层次群体,目前已累计为3.5亿人提供包括线上银行账户、存款理财、小额信贷和支付等在内的综合金融服务,覆盖白领、个体工商户等人群,以及广大城镇低收入人群、老年人和残疾人等重点普惠金融客群。

我们推出全线上、无抵押、方便快捷的“微业贷”服务,在积极提升客户服务效率和用户体验的同时,进一步挖掘面向实体经济的让利空间。截至2022年6月底,“微业贷”已深入29个

省份,累计服务超300万家小微企业主体,授信客户超100万家,累计发放贷款金额超1.3万亿元。围绕国家科技创新的路线图和产业链布局,我们推出了科创金融产品“微业贷科创贷款”,目前已授信各类高新技术企业、专精特新和小巨人企业3.6万户,累计投放贷款710亿元。

我们搭建起具备完全自主知识产权、可支撑亿量级客户和高并发交易的分布式银行核心系统,将单账户每年IT运维成本降低至2.2元。上线以来,该系统已服务超过3.5亿客户,单日交易峰值超7.9亿笔。未来,微众银行将一如既往地坚守“让金融普惠大众”的初心使命,埋头苦干、砥砺前行,以高质量普惠金融发展不断满足人民日益增长的美好生活需要和中国式现代化建设。

# 2022中国品牌论坛

# 汇聚智慧力量 建设品牌强国



张雪峰



王剑峰



李玲



阮伟华



李南青



张兴海

## 积极应对挑战 打开全新局面

华为公共及政府事务部总裁 王剑峰

过去几年,面对各类挑战和考验,不少企业都在思考:如何实现突破、突围,为客户、为社会创造价值?

华为的选择是坚持创新,争取有质量地活下来。

面对困难,我们没有退缩,而是坚持投入研发、投入未来。华为面对的问题不是靠节衣缩食能解决的,我们要生存,就必须加大战略投入,在单点技术领先遇到困难的时候,积极寻求系统的突破。

人才、科研和创新精神,是我们赖以生存发展的三大要素。华为通过吸引世界人才应对技术难题,与世界开放合作,共同迎接挑战。2022年,我们在基础理论、架构和软件等方面,都取得了新的突破。华为公布了年度“十大发明”,对人工智能、5G和用户体感带来深远影响;时隔两年,Mate 50系列手机重磅回归,HarmonyOS 3.0版本发布,“鸿蒙”用户突破3亿;5G助力中国

智慧港口、智慧煤矿全球领先,5.5G应用取得关键进展……华为不断攀登科学高峰,探索科学无尽的前沿。

展望未来,数字经济已成为全球经济增长的重要引擎,绿色低碳成为可持续发展的新动能。数字化与绿色的融合,将为信息处理和通信行业带来巨大的发展机遇。

我们要保持战略定力,理性应对外部的不可抗力。我们不会因为外部环境变化,而改变自己的理想与追求。在推动品牌建设高质量发展的路上,我们期待与更多企业携手同行,向世界展示真实、立体、负责任的全球品牌形象,也期待通过权威媒体的传播力量,一起见证、记录品牌成长。

面向未来,华为期待利用自身在5G、云、人工智能等方面的技术创新,继续助力媒体智能化转型升级和深度融合创新,探索高质量发展。

## 专注品质创新 打造一流品牌

恒洁集团轮值首席执行官 阮伟华

作为国货品牌,恒洁自1998年创立至今,始终以“专注品质、持续创新、倡导环保,致力于通过产品与服务,创造品质美好生活”为使命,推动企业高质量发展。

加强一流品牌建设,恒洁注重同消费群体的沟通与情感连接。2022年,恒洁联合人民日报新媒体、新华书店,共同发起“这空间很中国”公共空间改造升级项目,依托领先的中国制造品质产品和技术实力,为全国多个城市公共空间改造焕新,助力国人迈向更高层次生活。

恒洁坚持以创新技术和品质服务为引领,现已拥有全品类研发创新中心,总面积大于6000平方米的恒洁实验室,得到国家CNAS(中国合格评定国家认可委员会)实验室、国家水效实验室等权威资质认可。依托研发创新平台的不断突破,荣获多项国家专利并

被广泛运用于产品开发。以智能卫浴为抓手,恒洁进一步推动卫浴空间全品类产品品质升级,为中国家庭提供全场景卫浴空间解决方案。

以技术产品为基石,恒洁全面推进高品质服务体系,通过完善的客户关怀系统,为中国家庭提供7x24小时人工在线服务。2021年,恒洁推出“恒洁闪装”创新服务解决方案。其中,“2小时快速换装+八大免费服务”成为恒洁高品质服务的新亮点。

践行社会责任,助力“双碳”目标实现,恒洁从原料、工艺到产品,始终履行环保承诺。

打造一流品牌,推动高质量发展,恒洁依靠的不是单点突破,而是在生产、研发、营销各个环节协同发力、稳步推进。未来,恒洁将继续专注技术创新,提供品质服务,建设家居行业中国品牌,为提升中国家庭生活品质而不懈努力。

## 潜心精品制造 丰富品牌文化

赛力斯集团董事长 张兴海

近年来,中国汽车品牌乘着新能源、智能化快速发展的东风,紧抓千载难逢“弯道超车”的历史性机遇,赢得了良好的发展势头。今年1—9月,中国新能源汽车市场国产品牌占有率整体稳步提升,越来越多的车主信赖并选择国产品牌。30多年潜心耕耘汽车产业的赛力斯,正凭借丰厚的制造底蕴、技术积累,成为中国新能源汽车产业的重要力量。

企业品牌是产品品牌的集成和综合体现,赛力斯坚定走质量引领品牌向上的路线,将观念从“造产品”转变为“造精品”。优化产品结构,创造技术领先和独特品牌文化价值,打造质价比优势,努力成为受人尊敬的品牌企业。今年前三季度,赛力斯新能源汽车累计产销量较去年分别增长275%和254%。

我们谨记“一切为用户”的事业初

心和企业文化,将对质量的敬畏植入品牌基因。并且,始终坚持“精品战略”,质量引领,人才驱动”的发展路径,为用户提供超越预期的高端智慧电动汽车及商用智能电动汽车出行体验。过去6年,赛力斯累计研发投入超100亿元,研发投入长年占营业收入的10%以上。形成了“中国领先,世界先进”的高性能纯电驱动技术和智能增程电驱技术。

赛力斯以精品制造丰富品牌文化,将人文精神注入服务文化,用科技方式提供深度品牌体验,与用户共同打造汽车生活方式品牌,走全渠道发展路线。未来,赛力斯将继续坚持创新驱动,为用户提供高品质的新能源汽车出行体验;坚持可持续发展,为碳达峰碳中和目标早日实现而奋斗;坚持商业发展,为构建万物互联的汽车生态体系贡献力量。