



“本次两会结束后，我要去东南亚出差，瞄准了日本等国外企业占据的约1000万套空调市场，奥克斯要用高质量、强奋斗的精神，参与国际竞争，使中国家电产业引领国际，成为中国制造的骄傲。”

3月5日，十三届全国人大一次会议在北京开幕。全国人大代表、甬商总会联席会长、奥克斯集团有限公司董事长郑坚江在会议间歇，接受了记者的专访，回顾2017，畅谈2018，依旧是熟悉的激情满满。

采访中，郑坚江多次跟记者提起“奋斗”这一关键词，他说正像习总书记提出的，“新时代是奋斗者的时代，只有奋斗的人生才称得上幸福的人生。”

新时代是奋斗者的时代 只有奋斗的人生才称得上幸福的人生 迈向千亿级企业 奥克斯有这些经验与您分享

本报特派记者 房伟 发自北京

奥克斯的基因是“快、新、实”

智能电表连续多年位居行业第一；空调夯实行业第三，进入第一阵营；2017年实现营收649亿元，利税59亿元……2017年，奥克斯交出了一份亮眼的成绩单。

“回望这一年，一路走来，应该说收获满满——我们坚持清晰的战略，五大产业齐头并进，制造基地不断扩张，医疗产业快速发展，地产、金融稳步提升。”

郑坚江告诉记者，未来3年集团工业增幅还将保持在每年35%以上。“这些成绩的取得，一方面得益于好的营商环境，另一方面得益于正确的战略和‘快、新、实’的核心基因。”

在实业投入上，奥克斯一向有着“快”的基因。不管是在宁波，还是南昌、天津，以及海外的巴西和印尼，抑或是新建中的马鞍山基地，无一不是快速落地。奥克斯位于姜山总投资23.9亿元、代表世界空调行业领先水平的35万平方米智能化工厂，从2016年10月拿地，到全面投产只用了15个月。

“虽然奥克斯的产业延伸到了全国各地甚至海外，但我们的根依旧在宁波。”郑坚江告诉记者，2018年将再投入58亿元，3年投150亿元，特别是加快品质创新、智能化的投入速度。

“我们已尝到了创新、品质的甜头。”郑坚江说。3年来，奥克斯共引进行业高级专家300余位，5年间在品质、创新、效率上累计投入30亿元，拥有各类专利2634项，智能化新品占比超过60%。

郑坚江透露，奥克斯最近正在研发的新一代智能易拆洗空调，是颠覆传统空调的又一新品，包括开发语音图像识别等系列智能产品，这些智能产品，都是通过机器学习、来判断人的喜好和需求，将大大提升用户体验。

“奥克斯坚信品质是基石、创新是灵魂，持续加大、加快对技术研发、品质创新和市场推广的投入，为企业构建内生型发展的新驱动。”郑坚江说，正因为这样，近年来，奥克斯才最终赢得来自对手和消费者的尊重，掀起一片逆势发展的新浪潮。

智能空调卖断货的“经验”深刻

“由于对智能空调市场预判不足，导致这两年产品全面断货。”郑坚江接受记者采访时直言，“断货”式增长的背后，是拥抱互联网、快速找准电商新机遇的结果。

“实体经济和虚拟经济不是此消彼长，而是互惠互利。实体经济是首位的1，把1做好了，就能带动虚拟经济后面的0；而虚拟经济则有助于实体经济快速响应消费者需求，加快创新速度。”

郑坚江告诉记者，2009年奥克斯空调开始“触网”，是行业内最早做电商的企业。如今，奥克斯在电商渠道上势如破竹——2017全年在电商平台销售突破110亿元，其中“双11”当天销售额达到8.15亿元；产品综合好评率达到99%；在京东、天猫、苏宁易购三大平台粉丝数161万，成为单品类粉丝最多品牌。

“互联网的核心就是关注用户需求和产品，奥克斯正是通过对用户需求的深挖和理解，研发适合互联网的高性价比、高品质产品，从而完美契合互联网用户的需求。”

郑坚江向记者透露，目前奥克斯已向电商平台直接开放产能、库存、物流数据，平台能将相关信息在每天近5亿的流量中，精准地推送给奥克斯关联度高的用户。郑坚江预计2018年空调规模增幅50%以上，但投入仍跟不上市场需求，断货仍将难免。

“对企业而言，这就是经济模式的转型，是一次历史性机遇。产业、市场、生活环境等企业经营所处的全生态链，发生了本质的变化，意味着产业升级、产品创新的无限可能，企业有了颠覆式发展、重新排序的机会。”

郑坚江深有感触地说，“谁在这个机会点抢占先机，谁将确立未来的商业领袖地位。企业家要在这种难得的机遇中，审时度势，找准自身定位，扮演好自身角色，相信强者将更能。”

