

奥克斯：梦向千亿级

记者 易鹤 通讯员 章路平

28年前，四明山下牛棚，7个人，负债20万元。
28年后，七大制造基地，2万余人，营收481亿元。
这是奥克斯集团最简单却最自豪的履历表。

回望过往，奥克斯集团董事长郑坚江说，是勤奋巧学、惜时如金、锲而不舍的创业精神，以及千千万万奥克斯人的卓绝努力，让奥克斯成长为涵盖电力设备、家电、通信、地产、医疗、金融6大板块的多元化企业集团。奥克斯，走出乡间，走出中国，在走向世界级企业的道路上阔步前行。

眺望未来，如何在这张履历表上写下新的传奇？郑坚江用千亿梦给出了有力回答：立足主业、适度多元，做强做好现有产业，深化转型，练好内功，向着千亿梦想进军。



刚刚结束的中国家用电器技术大会上，奥克斯展出的自由L、Y系列智能空调夺人眼球。

“掏出手机，连上WiFi，轻触智能APP，就能与千里之外的奥克斯智能空调进行人机交互‘沟通’。智能空调将会按照指示，‘智’造出清新、怡人、舒适的室内空气环境。”

智能化是家电产业转型的重要机会，如何牢牢抓住这次机遇，奥克斯选择了“向创新要效益，向创新要市场，向创新要未来”。

“创新是奥克斯的灵魂。我们一直注重与先进技术的密切结合，着力提高产品的附加值。”郑坚江说，今年奥克斯空调与奇虎360强强联合，将空调的传统功能慢慢转入到智能化，应用互联网技术使之更节能环保、更舒适健康、更符合人们的消费、使用习惯，进而成为生活的乐趣。

发力智能新产业

瞄准智能化、信息化和互联网，奥克斯空调锁定了互联网智能空调方向，奥克斯电力涌现了配网自动化等一批明星产品。在郑坚江看来，智能化是奥克斯的战略成长路径之一，目的是通过产品创新，让产品自动跑路，从而引领市场，打造绿色智能的产业优势。

然而制造智能、环保、高端的新产品并不容易，对企业来说，需要大量的新工艺、新技术、新材料来支撑。为此，奥克斯投入7亿元用于材料、工艺、技术的创新研发，以国家军用元器件标准打造精品。

在牵手奇虎360开发智能空调的同时，相继在宁波、杭州、南京设立研发基地，探索智能电网前沿领域。在生产线上，机器换人，奥克斯还大量投入资源，全力打造精品工厂。

有了硬件创新，还需要软件创新。近年来，奥克斯建立起以集团为依托，以技术中心为核心，事业部科管、研发为基础，以国内外科研院所和同行为合作伙伴的技术创新体系，去年起更是每年投入销售额的3%用于研发，同时拿出200万元奖励创新，并坚持每年举办企业科技月活动。

所有的创新都要靠人才来实现。“人对了，企业就对了”。这是奥克斯28年悟出来的道理。为此，去年至今，奥克斯投入巨资成功引进150多位高端专业人才，“明年，我们还将投入一个亿专门引进优秀的领军人才加盟。”郑坚江说，人才是企业宝贵的财富，只有把创新人才集聚起来，创新才有了源头活水。



“双十一期间，我们的网上销售已经破亿，初战告捷。”谈及这两天的大战，郑坚江气十足。

打造品质奥克斯

今年以来，奥克斯电商端捷报频传。截至10月，奥克斯空调销量稳居京东、易购冠军席位，并进入天猫前三。

“电商是未来的趋势，也是当前竞争突围的关键。”郑坚江说，之前奥克斯因为起步稍晚，错过了成为全国最大空调企业的机会，但互联网让奥克斯走在了前面，“我坚信只要坚持这么做下去，奥克斯就能成为空调电商第一，未来也必将成为线下第一。”

自信满满的背后，是奥克斯对产品品质的苛刻追求。

“转型升级以后，我们狠抓产品质量、用户体验和实实在在的附加值提升，取得了非常巨大的效益。”郑坚江说：“过去我们聚焦价格，现在我们聚焦价值、品质。在倡导‘同等质量高性能，同等性能高质量，同等质量性能低价格’上，更注重绿色健康、节能环保、智能时尚，产品做精品、管理做精细，从价格战提升到品质战、价值战。”

以空调为例，从一个家电，到一个工艺品，再到一个艺术品，用户的要求越来越高，产品的品质必须内外兼修，既要外观迷人，又要功能强大，360度送风、自动喷水、自动清洗、能除PM2.5，温差控制在0.1度以内，还要“一度电到天明”。

郑坚江说，过去，奥克斯曾经历过粗放、浮躁的过程，没有真正做好制造业，没有做大空调，为此交了不少学费。“虽然没有捕捉到大鱼，但是历练了捕鱼的本领，现在能够再去捕捉大鱼了。”

去年，为提升品质，奥克斯投入了4亿元，今年又追加了8000万元新增可靠性实验室、失效分析室等，使新品质量、可靠性明显提升，产品的价值随之提高。

提升品质的另一个关键是加强精细化管理水平，勤练内功。

“精细化管理的核心是战略、预算、分权体系。”郑坚江说，奥克斯娴熟地运用“三大法宝”，让管理紧密服务于品质提升。

战略是方向，企业在发展过程中必须有所为有所不为，正确的事要重复地做、不断地做、永远做下去！

而预算必须以战略为导向，围绕产品、资源、激励等经营要素，重开源、弱节流，立足发力点、突破点，合理配置资源。分权体系则是权责匹配，在明确的经营规划、预算目标、监督体系下，减少环节、抓大放小，提升效率。

如今，全体奥克斯人品质战略的认识越来越深刻：品质是基石，是生命线，要不惜一切代价抓好、抓实，与其他工作产生矛盾时，品质优先。

有梦就会有奇迹。郑坚江对此深信不疑。因为有梦，他从四明山下的牛棚起家，做电表时，最大的电表企业是他们的500倍，用3年成为全国第一；

共筑千亿大梦想

因为有梦，他大胆进军强手林立的家电行业，做空调时，最大的空调企业是他们的1000倍，用5年成为行业前四；

因为有梦，他涉足地产，短短数年，他们跃居全国房企50强、商业地产5强。

跟众多家电巨头一样，奥克斯在逐梦路上选择了立足主业，适度多元。

如今，奥克斯已成长为涵盖电力设备、家电、通信、地产、医疗、金融等6大板块的多元化企业集团。在全国5大城市拥有7大产业基地、1家上市企业、5家高新技术企业。地产项目遍布全国20个大中城市。

去年，奥克斯集团实现营收481亿元。作为宁波唯一上榜中国500强的家电企业，最近三年奥克斯的排名年年递进。

“下一站，我们目标将是千亿市值、千亿规模、百亿利润。这是我的梦，也是2万多奥克斯人共同的梦。”郑坚江说。

目前，奥克斯集团已经将医疗产业确立为重点发展产业。在注重经济效益的同时，更注重社会效益。2003年，奥克斯投资7亿元建设宁波明州医院，今年在此基础上又投资4亿元建设二期。五年内，奥克斯还将投资150亿元，在全国收购、托管、合作、新建150家医院，打造具有全国影响力的医疗产业集团，最终实现“病人满意、医院发展、员工获益、社会认同。”

大梦想需要大格局。“目前正是走出去的大好时机。”郑坚江说，海外市场规模超过中国3倍，资源价格低廉，资金成本优势明显。奥克斯抢抓全球资源，建成和在谈的电力海外合资工厂超过3家，空调海外办事处不断增加，全球化的销售网络布局日益完善。奥克斯还拟投资3亿美元，进军海外房地产。“让奥克斯成为世界名牌！”

心有多大，舞台就有多大；心有多高，天空就有多开阔！郑坚江说，我始终相信，精诚所至、金石为开。只要认准是对的，努力去做、去奋斗，付出智慧、努力、真情、时间，梦想就一定能实现。



一席谈 <<<



郑坚江：念好新「三字经」

好企业 好老板 好公民

问：现在的奥克斯已经成为中国民营企业杰出代表，全球电表行业的排头兵，中国空调家电行业的领军企业，代言“中国制造”，产品远销全球100多个国家和地区。投资7亿元建成的明州医院，是目前中国最大的综合性民营医院之一，也成为国内民营医院发展的风向标。

未来奥克斯如何做强做大，您自己又有何人规划？

郑坚江：简单地说，我为奥克斯和自己描绘的未来蓝图是三个好：

做好企业，做好老板，做好好公民。

没有好企业，后面两个好就是空中楼阁。

什么是好企业？我的理解是奥克斯要做强做大，做到三个一：一千万的规模，一千万的市值，一百亿的利润。

好老板应该让跟着自己一起艰辛创业的员工开心工作、快速成长。工资、奖金、福利要达到，甚至超过员工预期，要让员工爱上学习，不断积累知识、智慧，拥有成就感。

而好公民，就是承担相应的社会责任。饮水思源。这些年来，奥克斯茁壮成长，我们深知取之于社会，用之于社会的道理。从援助汶川、玉树地震，到参与绿色中国林环保项目，从赞助残运会，到与浙江电视台联合举办“彩虹助学计划”。3月28日，奥克斯率先投身“五水共治”，捐款1015万元。至今，奥克斯为公益事业累计捐款额已经突破1.8亿元。

“协政企”协同 合力唱大戏

问：作为宁波家电行业协会理事长，您认为宁波家电产业的困境有哪些？又该如何突围？

郑坚江：没有巨人型企业，没有行业人才集聚，没有良好的创新、研发、技术标准等一系列比较领先的社会配套服务平台，使得宁波好多家企业创新速度不够快，技术进步滞后。

前不久，家电企业协会把全国家电技术大会引到宁波，就是希望搭建技术创新研讨、行业标准发布的平台，把全国优质资源引入宁波，我们希望把平台办成常态性的，让一些细分的家电上下游产业，能够在平台上紧密协同，实现信息顺畅、效率提高、创新加速。

有了舞台才能引来好的拳击师。协会搭台、政府支持、企业唱戏，是未来我们努力的方向。

我相信，宁波家电企业只要认清了自身的不足，一定会迎头赶上，相信再过十年、十五年，宁波家电产业一定是美好的，我对此充满了信心，充满了期望。（余晓辰）

专家谈

用创新 敲开 千亿级俱乐部的大门

市政府发展研究中心主任阎勤说，奥克斯集团是宁波民营企业的杰出代表。近年来，奥克斯取得了长足的发展，成为了宁波家电行业的龙头企业。奥克斯的发展绝非偶然，而是靠一直以来的坚持创新。

在阎勤看来，奥克斯董事长郑坚江提出要把奥克斯集团列入千亿级俱乐部，体现的是信心、勇气、魄力和理性。阎勤说，千亿级的巨人型企业往往拥有巨大创新力、核心竞争力、市场影响力，不仅仅是一个行业的引领者，更是一个行业影响力巨大的标志。宁波家电产业亟须巨人型企业的引领，奥克斯提出进军千亿级对行业而言是个利好。

奥克斯用什么去敲开千亿级俱乐部的大门？阎勤认为，根本路径是创新。要以家电等核心业务为主打，做大主业，多元发展；要战略经营，把核心、高端的要素集聚起来，包括人才、资本、新产品，把企业做强做大；要运用资本经营，做好资本经营这篇文章，借力资本市场实现飞跃式发展；要利用人才优势，创新管理；要靠改革，特别是兼并重组，利用各种要素资源，兼并和重组国内外企业。

阎勤说，拥有雄厚的实力、丰富的经验，再加上奥克斯强大的创新团队，千亿级的目标一定能够如愿实现。（易鹤）