

起步，领先世界一步

2020奥克斯空调全国核心客户营销峰会在宁波圆满举行

12月22日，以“起步，领先世界一步”为主题的2020奥克斯空调全国核心客户营销峰会在宁波圆满举行。

奥克斯集团董事长郑坚江、奥克斯家电集团总裁黄小伟、奥克斯家电集团副总裁古汤汤及奥克斯家电集团执行副总裁黄若愚等高管团队出席峰会，与来自全国各地的300多位经销商伙伴及媒体朋友欢聚一堂，共述过往、共话未来，探讨“智造”时代如何共创新局面。



经销商颁奖环节

A 以技术创新打磨产品 加速占领智造赛道

此次峰会上，奥克斯集团董事长郑坚江对合作伙伴一直以来给予奥克斯的信赖和支持表达了感谢，并表示：“在双循环新发展格局下，企业保持高速、可持续发展，我认为核心在于把产品做好、把消费者服务好、让经销商伙伴赚到钱。”这不仅彰显了奥克斯对合作伙伴的重视，也体现了其进一步做好产品的坚定决心。

秉持“品质是基石，创新是灵魂”的企业理念，奥克斯空调近3年来在品质创新上的投入累计超过30亿元，目前旗下智能化产品

占比达80%。未来，奥克斯空调将围绕A、U、X三大系列，以外观、节能、舒适、健康、智能五大方向为主线，持续驱动产品行业领先。

截至目前，奥克斯已在全球范围内建立起完善的研发生产体系，包括5个研发中心及10个生产基地，空调年产能超过3700万套。

值得一提的是，2020年奥克斯空调在技术研发领域取得突破，迎来了一款可更好满足健康消费需求的颠覆性创新产品——清芯净机芯可拆洗空调。

B 以品质第一推进生产 不断夯实智造实力

除了在智能产品方面持续精进，奥克斯空调近年来也致力于在生产方面推动信息化、自动化，旨在通过打造“黑灯车间”“产品不落地”“智慧工厂”等智能化生产环节，实现敏捷交付，为客户提供高质量产品。

截至目前，奥克斯空调建立起六大信息系统，可实现数据自动采集、生产全流程信息互联。其自主研发的智能排产系统支持订单精准匹配、高效排产，极大提升了交付效率。此外，奥克斯空调还建立了行业首条全智能钣金冲压线，在钣金、注塑、两器、总装等生产流程方面的自动化覆盖率达到行业领先的76%，进一步夯实了自身的智造实力。

一直以来，物流作为家电生态圈内与生产息息相关的后续环节，备受经销商伙伴关注。为了给予经销商伙伴更高效的交付体验，奥克斯空调已成功建立起配送时效不超过30个小时的物流体系。

此外依托5G技术，奥克斯空调还将大数据、人工智能、物联网等运用到仿真制造虚拟验证、物料信息智能识别等生产场景中，为推动智造不断升级赋能。

在“品质是基石，创新是灵魂”企业理念指导下，奥克斯空调正在全球范围内积极探索关于“智造”的更多可能，致力于让人们拥抱智慧健康生活。同时以更卓越的产品，助推家电行业高质量发展，为双循环新发展格局贡献力量。 记者 黎莉

工行宁波市分行 积极探索“金融+”新模式 争做金融惠企

模范生

工行宁波市分行牢固树立“不做小微就没有未来”的经营理念，深入实施普惠金融优先发展战略，简化业务流程，扩大服务范围，加大业务考核力度，扎实推动普惠各项业务发展。今年以来，面对新冠疫情对广大小微企业带来的严重冲击，该分行积极行动，主动作为，深入了解、排摸防疫抗疫相关企业和受疫情影响严重的企业，推出“抗疫贷”“用工贷”“跨境贷”等多项专属信贷产品，安排专项信贷规模，加大信贷资金投放，有力支持了广大小微企业防疫抗疫和复工复产。针对小微企业“短、平、急、少”的融资需求特点，运用大数据、互联网手段，大力发展普惠线上融资业务，重点推广网贷通、经营快贷和线上供应链，满足不同类型客户的融资需要，积极主动对接小微客户，提供综合、方便、快捷、优质的普惠金融服务，为帮助广大小微企业脱困发展和实体经济稳定增长作出贡献。截至11月末，该行人行降准口径和银保监口径普惠贷款余额均较年初新增47亿元。普惠贷款客户数较年初新增超过2200户。

A. 创新专属产品 有效支持小微企业抗疫复产

疫情期间，该行积极发挥线上e抵快贷、经营快贷、税务贷等线上特色产品优势，适度下调线上业务的融资利率，降低小微企业财务成本，解决小微企业资金需求。对于疫情重点保障企业，推出“抗疫贷”“用工贷”等专属产品解决企业个性化融资需求，同时发挥“融资+融智+融商”的普惠金融综合服务模式优势，为企

业复工复产提供全方位金融服务保障。截至11月底，该行累计发放线上普惠贷款近53亿元，此外，该行积极探索小微园区企业特色化金融产品，针对小微园区的入园企业，推出小微企业固定资产购建贷款，缓解了企业在购建固定资产过程中的资金需求，有力地推动了小微企业的转型升级。

B. 创新业务模式 积极支持初创期小微企业

初创期的小微企业，一般都有轻资产的特点，其资金需求往往较大，时间紧，而企业尚未盈利，创始人的个人积蓄有限，内源融资不足，企业难以获取银行贷款。该行积极引入担保公司、保险公司，推出文化贷、科技贷等特色产品，

为优质的初创期小微企业提供融资担保服务；同时针对无抵押物的优质小微企业，利用大数据推出了一些信用类产品如经营快贷、税务贷，解决小微企业融资最后“一公里”问题。截至11月末，该行累计发放此类普惠贷款7亿多元。

C. 创新“金融+民生”模式 大力支持区域海洋经济发展

疫情发生以来，为支持宁波区域海洋经济发展，该行推出了“渔船贷”专项信贷产品。通过深入开展与象山县海洋渔业局、象山县海保渔业服务中心、象山县渔业互保协会的联系，及时了解当地渔业渔民相关业务需求，同时相关负责人多次带队前往渔船码头区域、渔业互

保协会、渔业服务中心等渔民聚集区域进行点对点一对一贷款政策宣传，灵活运用分行特色场景通道，结合区域资源优势，积极发展渔船贷业务。截至10月末，该行共有渔船贷余额5000余万元，累发放渔船贷金额6100万元。

D. 创新涉外企业金融服务 积极搭建全球贸易金融桥梁

后疫情时期，工行宁波市分行加强了涉外企业的金融服务，借力“环球撮合荟”跨境线上撮合平台优势，为企业提供“沟通+服务+交易+运营”的智慧化全流程服务，架起后疫情时期全球贸易往来互联互通的金融桥梁。此外

该行还通过举办2020年宁波市“深化外汇普惠金融 稳企业保就业助涉外”活动之涉外企业金融服务专题活动，展示该行涉外金融服务的方案，为促进全球经济服务与产业链供应链稳定贡献金融力量。 通讯员 郑宁