

热浪连日来席卷欧洲 宁波造空调在欧洲“火”了!

连日来，欧洲多地遭遇极端高温天气，部分地区连续多日发布高温红色预警。酷暑催生的“制冷慌”，让远在万里之外的宁波空调企业精准接住了这波“流量”——总部位于宁波鄞州的奥克斯空调，成为这场欧洲抢购潮里增长最猛的中国品牌之一。



京东巴黎配送员正在配送空调。
通讯员供图

1 翻倍增长！ 宁波造空调在欧洲卖爆了

近日，欧洲多国遭遇持续高温天气。6月19日至25日，多地经历了有记录以来同期最热的高温过程之一。极端天气直接点燃了当地消费者的制冷需求。

记者从京东方面获悉，其旗下欧洲零售品牌Joybuy平台数据显示，降温品类全线走红：同期空调产品销售环比6月第一周激增近40倍，多个中国品牌的移动空调更是多次处于售罄状态；落地扇涨超80倍；挂脖风扇涨超120倍。

依托京东在欧洲搭建的本地仓储与配送体系，这种火爆得以直观体现。在巴黎跑配乐的JoyExpress骑手赛夫介绍，最多一次他从早上7点半跑到下午3点，一口气配送安装了7台空调和风扇。

而在这场全品类的降温狂欢中，宁波制造的移动空调表现尤为抢眼。根据产业在线最

新数据：2026年1月-5月，在意大利、荷兰、法国、西班牙这4国组成的西欧核心市场，奥克斯空调分体机、移动空调的累计销量同比增长高达144%，海外线上渠道热度持续走高。

这一轮抢购潮只是宁波家电出海的一个切片。作为“中国国家电四大主产地”之一，宁波年产值千亿级的家电产业集群，这几年正集体从“贴牌代工”往“自主品牌”转向。奥克斯披露的数据显示：其海外营收已占整体半壁江山，自主品牌出口额近两年涨了2.7倍，在马来西亚、泰国、美国、沙特、西班牙等11个国家落地销售公司，“一区一策”做本土化——欧洲拼安装和长保，东南亚拼10年压机保、365天只换不修。此外，据弗若斯特沙利文统计数据，奥克斯在2018年-2024年，累计7年位居全球家用分体式空调销量前三。

2 为什么宁波货吃香？ 宁波家电的“全球化2.0”

欧洲空调市场长期存在“买得起、装不起”的痛点。法国、英国、德国等主流国家空调家庭渗透率偏低，庞大的存量房屋亟待改造。然而，欧洲城市老旧建筑存量巨大，房屋结构和外墙条件严格限制空调安装，叠加当地高昂的人工成本，安装费用甚至远超设备本身售价。

面对这一制约欧洲市场普及的最大瓶颈，奥克斯放弃了国内机型直接输出的粗放模式，转而落地“欧洲本土化产品创新”。

“针对欧洲低碳政策、房屋安装难题、四季温差大的特点，在产品性能上，依托自研AI智能温控算法，奥克斯空调相较普通变频空调能耗最高降低40%；通过直流变频技术、优化风道结构及AI算法控制实现低噪运行，完美适配欧洲严苛的性能认证标准及对噪音的严格管控。”奥克斯相关负责人表示。

针对最棘手的安装难题，奥克斯进行了空调结构的颠覆：PCB板可直接抽取检修，室内机采用快插直连模块化设计。这一创新使得维修、安装仅需拆除设备上部盖板即可完成，单台设备可为安装师傅节省20分钟，大幅降低了人工与施工门槛。

“同时，我们通过创新的内部循环蒸发系统，带来了免排水技术，省去了用户频繁倒水的麻烦，极大提升了使用便利性。”该负责人表示。



奥克斯空调海外安装工程师培训现场。

3 企业、平台齐发力 高温季实现送装一体

除了产品硬实力，供应链与服务的“软实力”是宁波空调在欧洲站稳脚跟的关键。奥克斯在欧洲核心市场搭建了专属本地化安装服务团队，摆脱了外包第三方服务带来的“响应慢、标准不一”等问题。

据了解，目前奥克斯在意大利、西班牙两大核心市场均建成了自有服务团队。特别是在西班牙，奥克斯构建了全周期、多渠道售后保障体系：推行“5年整机质保+10年压缩机长效保障”体系，自主上线AUX service专属服务APP，并在多地实现前置仓布局，实现整机和核心零配件最快24小时极速调配。

而Joybuy平台依托京东在欧洲的深耕，提供了强有力的“最后一公里”支撑。针对当地热销的空调品类，Joybuy提供“送装一体”服务。配送人员上门前会提前主动联系客户，确认房屋户型及使用场景，从配送、安装、旧机拆卸到废旧设备回收，均在一次上门中完成。

依托京东在欧洲自建的仓拣运配全链路物流网络，“211”服务（上午下单、下午收货）已覆盖英国伦敦、法国巴黎、德国科隆、荷兰阿姆斯特丹等30余个欧洲主要城市，超4000万消费者可享受极速配送。

从宁波研发中心的图纸，到法国巴黎的公寓阳台，宁波产的移动空调正在进一步加强中国制造的全球竞争力。这场由极端天气引发的抢购潮，本质上是宁波家电产业在“全球化2.0”阶段，通过“本土化产品+本地化服务+极速供应链”一体化打法赢得的市场认可。

记者 史妮超
通讯员 祝迪迪 石晓勤

宁波银行专栏

借力中征平台 宁波银行护航中小微企业成长

近年来，在中国人民银行宁波市分行指导下，宁波银行持续深化中征应收账款融资服务平台（以下简称“中征平台”）应用，通过创新服务模式、扩大核心企业对接范围，有效缓解中小微企业融资难、融资贵问题，为地方经济高质量发展注入强劲金融动力。

中征平台是中国人民银行征信中心牵头建设的金融基础设施，采用“一点接入、链式服务”模式，通过互联网技术实现企业与金融机构的高效协同。该模式有效解决了应收账款融资中信息不对称、账款确认难、质押及转让通知难等核心问题，同时该平台有助于盘活企业动产资源，提升交互效率，为中小企业高效融资提供数字化支撑。依托这一平台，金融机构可精准对接企业融资需求，为实体经济发展提供精准金融服务。

宁波银行国家高新区支行紧跟中国人民银行推动应

收账款融资服务的政策导向，聚焦普惠金融服务，针对中小微企业“有资产难融资、有订单缺资金”的痛点，将中征平台与本地小微企业需求深度融合。支行依托平台功能优势，优化服务体系、简化办理流程，精准对接企业融资诉求，已通过中征平台为多家中小微企业达成融资意向。同时，根据企业经营特点，提供个性化的应收账款融资解决方案，降低企业融资门槛与成本，让金融服务更贴合企业发展实际。

宁波某零部件有限公司，是一家主营驱动轴生产的科技型中小企业，下游为国外零部件厂商及国内主机厂。当前国际形势错综复杂，受关税政策影响，企业需应对订单量下降及回款周期延长的多重压力。支行在了解相关情况，积极响应，经过全面沟通，精准对接企业融资需求，促成以应收账款质押为核心的融资方案，累计已通过中征

平台办理融资总额超千万元，帮助企业解决了燃眉之急。

这样的案例，正在越来越多的中小微企业身上发生，融资难、融资贵始终是制约中小微企业壮大的核心痛点，轻资产科创、制造类企业更是缺少不动产等传统抵押物，针对企业发展痛点，支行持续深耕金融产品与服务模式创新，以多元化金融方案为企业纾困，实实在在助力万千经营主体追逐创业发展梦想。

借助中征平台，不仅盘活了企业沉淀的应收账款，让账面上的“真金白银”不再只是纸面数字，更为银行与企业之间的再合作打开了胜利之门。同时，让企业切实感受到了金融服务的温度、速度与力度。下一步，宁波银行将继续深入发挥中征平台助企促融作用，拓宽中小企业融资渠道，拓展平台应用领域，推动应收账款融资模式向深发展。