

丁玮



人物简介

丁玮(DingWei)现任泰安市太阳能协会会长，提出“让泰安太阳能大大方方走出去”观点，为泰安太阳能产业发展开辟更广阔的天地。

发展思路

2009年4月9日，泰安多家太阳能企业自发成立了“泰安太阳能行业协会”，想通过协会这一平台，加强沟通与合作，逐步改变现状。

反思：传统发展道路是条死路

丁玮说：“不到两个月，我们现在已经有40多家成员单位了，大家报名都很积极。”三个月前的一次偶然机会，了解到泰安市现在是江北最大的太阳能生产城市。“这对他的触动很大，既然泰安市有这么好的基础，为什么一提到太阳能产品，大家不会首先想到泰安呢？为什么泰安没有一家像皇明、太阳雨等能够在全国叫响的企业呢？为什么有如此庞大的生产规模，但连很多泰安人都不知道泰安有如此规模的太阳能生产能力呢？带着一系列疑问，他与泰安的太阳能生产企业负责人进行了广泛的接触。

通过调查了解，最后他总结出泰安市太阳能发展有规模却没水平的三大原因：一是生产厂家各自为战、竞相压价、相互拆台，恶性循环。另一方面，很多生产厂家没有品牌意识，不打自己的品牌，只是单纯地贴牌生产或者傍名牌，无法形成品牌优势。第三是很多生产企业售后服务不健全或根本没有售后服务。通过与太阳能行业从业者的接触，大家形成一个普遍的认识：泰安的太阳能产业再这样发展下去，只有死路一条。

为了规范行业内部的生产经营行为，几十个太阳能生产企业的负责人一拍即合：组建自己的行业协会。通过行业协会，逐渐扭转泰安太阳能发展的道路，规范行业内的生产经营行为，寻找做强做大企业的正确道路。

构思：推泰安制造创泰山品牌

经过与其他协会成员的共同探讨，泰安市太阳能行业协会制订了“推泰安制造、创泰山品牌、振兴泰安市太阳能产业、打造全国太阳能生产基地”的工作目标。丁玮说，协会首先要做的就是规范太阳能产品的生产标准，初步计划要在国家标准的基础上略有提高并制定太阳能热水器的流程工艺标准，对生产人员进行技术培训，建设标准化的厂房。

只有产品质量过硬了，产品才能找到销路。太阳能行业协会决定对全泰安市所有的生产企业进行验收，根据企业对产品标准、工艺标准、生产条件标准的执行和落实情况，对生产企业进行等级评定，向经销商及用户推荐优质产品，逐渐把生产不合格太阳能产品的企业逐出泰安的生产市场。

“由于没有自己的品牌，人家皇明一个真空管最少卖到160元，而泰安生产的真空管才能卖到40元。所以，协会策划建立质量承诺体系，把泰安市的优秀企业推荐出去。”丁玮说。由于泰安的太阳能生产企业规模太小，管理不

规范，来自全国各地的很多经销商因为担心太阳能生产企业突然关停或售后服务没有保障，不愿购买泰安的太阳能产品。为解决这一问题，协会计划向太阳能生产企业收取一定的保证金，由协会进行质保，一旦协会进行质保的企业产品出现质量问题，而生产厂家又不主动解决问题，客户就可向协会投诉，由协会用保证金解决纠纷，让客户放心。

延伸链接

展望未来，走集约化道路。丁玮介绍，国家出台的“太阳能下乡”政策，对太阳能生产企业是一个巨大的利好政策。现在随着经济条件的改善，农村居民也更加重视生活品质的提高，中国有10亿左右的居民生活在农村，农村市场巨大。泰安太阳能未来的发展要走质优价廉的路线，在农村寻求突破，同时扶持几家实力强的企业，做大优势，做强品牌，提高产品档次，拓宽产品种类，研发光电、光伏产品。

展望未来，丁玮说，太阳能行业是一个朝阳产业，泰安太阳能的发展必须走集约化的道路。由于泰安太阳能生产企业规模较小，无法形成规模产业优势，将来想要发展必须要建立工业园或太阳能谷，建设统一的物流、生产、原料、营销体系。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/baike/1070.html>