

“狼来了”？滇太阳能企业很“淡定”



“无论这些省外厂商如何，如今的云南太阳能行业都不会怕。”省太阳能协会常务副理事长、云南师范大学博士生导师夏朝凤教授告诉记者，在经历了近几年的高速发展之后，云南已经拥有一批具备相当实力的太阳能厂商，具备同省外品牌“正面冲撞”的实力和底气。

家电下乡之后，太阳能行业迎来了空前的蓬勃发展，不少太阳能企业借此迅速发展壮大。原本盘根错节，省外品牌难以进入的云南太阳能市场，也在家电下乡的带动下，出现了松动，步入了一个竞争空前的时代。

在这样的背景下，不仅云南的太阳能企业想要走出去，省外太阳能品牌也想要走进来。多家国内知名太阳能厂商都计划接下来将加大投入，进一步开发云南市场。面对省外品牌可能带来的冲击，本土太阳能行业却似乎悠然不惧，显得不是一般的“淡定”。

进入云南市场门槛将被降低

在今年三月中旬举办的第四届太阳能西南展上，如桑乐、天普等多家知名品牌负责人都曾对记者表示，接下来将加大投入，进一步开发云南市场。

相关业内人士透露，如四季沐歌、桑乐、天普等业内巨头进入云南市场少则三、五年，多则十几年，但目前在云南市场的销售规模多仅在千万元上下。“这一方面是由于云南市场相对饱和，且大多为云南本地企业所占据，市场开发难度大；另一方面则是由于自身产品定位和当地地理条件的限制，省外企业进入云南市场的产品价格相对较高，又进一步加大了市场开拓的难度。”业内人士对记者表示，进入“门槛”过高，直接导致了省外品牌虽然对云南市场感兴趣，但重视程度不够，市场投入也相对有限。

而不同于以往的是，这些省外知名品牌即将拥有邻近生产基地的产能支撑，以往横亘在他们进入云南市场路上最大的一个障碍物流成本过高这一问题将得到极大的改善，其产品在终端市场的竞争力也将随着投入的加大而大为提升。

这次或许真是“狼来了”

据记者了解，目前已经有包括桑乐等知名业内巨头在西南地区有生产基地在建，而这些位于四川成都的大规模生产基地最快今年年底，或明年年初就将建成投产。这些基地的投产将为有意开发云南市场的省外太阳能企业节省至少一半以上的物流成本。而在解决了产品地域差异带来的成本问题之后，这些省外的太阳能行业巨头势必加大对云南市场的投入；而云南本土的太阳能企业或许也将迎来前所未有的冲击。

“在西南地区兴建生产基地，并非仅仅针对云南市场，而是总部在全国布局的展开。”上述多家省外太阳能企业相关负责人日前接受记者采访时表示，覆盖整个西南地区市场，乃至借道辐射东南亚地区，都在各自品牌的战略规划之内。“但可以肯定的是，云南将成为未来具有重要市场地位的地区，加大在这一市场的投入和开发力度势在必行。”

省内企业“淡定”应对

“省外品牌加大投入，开发云南市场对本土太阳能企业来说，事实上也是一件好事。”一本土知名太阳能企业负责人甚至对记者表示，仅仅是产品地域差异成本的降低并不足以成为省外太阳能品牌挤占本土品牌市场空间的凭依。

该负责人表示，一方面，云南太阳能市场经历了那么多年的发展，自有其特殊性，以往长期的无序竞争虽然给市场带来了极大的负面影响，但近年来随着市场逐步走如正轨，特别是家电下乡以后，很多本土企业真正意识到了通过品牌建设，借此做大做强的重要性。本土品牌已经抓住机遇，在最为重要的发展思路上，已经逐渐追上了这些省外的知名厂商。

而另一方面，省外厂商在给云南太阳能行业带来更为激烈竞争的同时，更有助于省内企业意识到同这些知名品牌之间的差距；在省外厂商尚未在云南市场抢到足够的市场之前，很多本土企业已经跳出了云南市场，获取了足以支撑将来长远发展的市场空间。“从这个角度来看，这个“时间差”反而会推动云南太阳能行业的洗牌，带动整个云南太阳能行业的发展。”

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/14915.html>