

太阳能“鸡”如何下热泵“蛋”？

太阳能企业进军热泵，“潜伏”多年无动静

中国农村能源行业协会太阳能热利用专业委员会主任罗振涛教授日前在接受记者的采访时表示，“2010年中国太阳能热利用产业总产量比上一年增长16.7%，产值增长22.5%，这表明我们产业仍然保持稳定、迅速、健康的发展。”不过，具体到一些企业，就未必会感受到“健康”。红旗到底能打多久？太阳能行业何去何从？市场迅速下行后的痛苦、迷茫、失措的纠结，让不少老板寝食不安。中国太阳能产业联盟

而从渠道来看，大量的经销商开始逃离，黄河以南地区的商家，不少开始了空气能热泵热水器的经销。“虽然销量不算太大，但是利润很高啊。”问起为何新代理风驰热泵，江西新余五星太阳能代理商钟六根如是说。太阳能产业联盟

2011年3月2日-4日，“2011中国热泵及配套设备展览会”在上海举行，美的、史密斯、生能、天舒、舒量等空气能热水器等近百家热泵企业参加了展会，从客商的踊跃参与来看，比太阳能行业更有热情，证明了风景这边更好。令人遗憾的是，曾经高调进军热泵市场的华扬、辉煌、桑夏却集体失语，皇明成立热泵事业部三年多，市场上却看不到产品，“潜伏”之深令人费解。

致佳集团广东致佳热能设备科技有限公司总经理黄云祥接受记者采访时表示，空气能热泵的迅猛发展，与太阳能行业是分不开的，当空气能悄然入市时，太阳能渠道经销商正为其摇旗呐喊，才使空气能热泵有今天的大好局面。因为太阳能经销商对空气能的钟情，自2003年起，太阳能企业纷纷上马空气能项目，但事与愿违，太阳能行业进军热泵，只有失败者，没有成功者。

潜行的误区：热泵不是那个太阳能

热泵产业启动之初，热泵专业厂家基本上是小企业、新品牌，无法与华扬这样的中国名牌相比，但三五年之后，这些小企业销售额过五千万、上亿的不在少数，而太阳能企业热泵销售过千万的都罕见。2010年，热泵行业产值已经达到40亿元，行业年增长率达45%，高于太阳能行业增长水平。太阳能企业在热泵市场中，就形成了大品牌小市场的奇怪现象。与之对应，美的、华帝等家电企业进入热泵行业，大获成功。

作为热泵行业资深经理人、做管理咨询出身的黄云祥喜欢用“顾问”的方式解读市场现象：“太阳能企业进军热泵产业之误区，至少有以下几点：太博阳能锐“鸡管”如理何下在热泵线“蛋”？。

1、战略思路尚不清晰，热泵行业特性把握不准。从早期的市场状况来说，太阳能的市场空间远大于热泵产业，加之政府支持，太阳能企业习惯性地热泵作为一个附带性、补充性的产品来经营，这在一定程度上决定了该品牌热泵在市场中的表现。

2、太阳能企业进军热泵产业，大多数是没有自己的生产能力，而是做贴牌。在早期的热泵市场，大多数热泵生产厂家实力不济，相互抄袭，直接导致太阳能企业的热泵千篇一律。更要命的是，太阳能企业首先考虑的不是质量第一，而追求低价贴牌，被劣质专业热泵生产企业“忽悠”，初期投放市场的产品频频出现质量事故。

3、市场策略频频失误，缺少对现有渠道的筛选和培训。热泵工程对技术服务的依赖性很大，从产品安装、正确使用到售后维修，每个环节都需要工作人员具有较强的综合专业知识与技能。太阳能企业的空气能热泵利用太阳能经销商现有的渠道实现销售，相比太阳能频繁的促销招数，热泵始终是一个有人生无人管的孩子；经销商转而寻找其它品牌热泵，热泵销量进一步下滑。”

整合优势资源，打造热泵产业孵化基地

太阳能企业进军热泵行业，是否就真的没戏呢？黄云祥总用肯定的语气摇着头说：“非也非也！从产品功能性方面来看，空气能和太阳能产品都是热水设备，吸引客户的共同卖点都是节能、环保，在特定的产品价值方面二者是竞争和相互代替的关系。同时在安装、渠道开发、市场推广等方面，都有着很大的交叉性。这就有了很大的整合空间。从制造技术来看，暖通空调行业的技术门槛并不高，热泵产品的制造技术经过近几年的改进，已经有了很大的提高。生产环节不是障碍。这里只有一个如何投入、何时投入的问题。企业只要在经营战略上、市场策略上下对棋，就很有希望，毕竟与太阳能行业相比，热泵才刚刚起飞，市场竞争还远没有太阳能那样白热化。”

海尔热水器在2011春季发布会上，一举发布了五大节能减排热水解决方案，涉及燃气热水器、电热水器、太阳能热水器、空气源热泵热水器等品类。“海尔热水器的全品类热水器发展方向值得太阳能行业深思。当‘高端品牌’从城里出来，携全品类优势与太阳能单品品牌全市场竞争之时，有多少经销商会继续对太阳能企业忠诚呢？太阳能专业品牌的进城路将更渺茫。”一位行业观察家分析说。

针对对热泵不死心的太阳能企业，黄云祥抛出了一个创新的解决方案：热泵产业孵化器。“对于太阳能企业来说，好比母鸡需要一只小鸡，不必非要自己亲自孵化，可以找只鸡帮自己下蛋、孵化。与专业制造厂家结盟，进行深度合作，是一条成本低、效益好的路子。我们致佳热能要扮演代母、月嫂的角色，全力打造热泵产业孵化基地，为太阳能企业解决进入热泵领域提供咨询、策划、采购、生产、研发、人才培养等一揽子产业链服务。只要经营体系建立，项目功能完善，太阳能品牌做热泵就会成功。”

黄云祥进而解释，“首先，致佳热泵产业孵化器有别于传统的OEM模式的创新性在于，我们提供项目论证和咨询策划，帮助太阳能企业分析进入的风险、投资规模、经营策略；在企业进入陌生领域的时候，最需要的是引路人，我们承担这样的角色。而传统OEM只简单地提供产品，不管‘孩子’死活。

其次，我们提供人员培训基地服务；合作厂家可以派出包括公司营销人员、生产人员、技术人员在内的多种人才到热泵产业基地培训学习、交流。很多企业进入热泵失败，就是因为没有专业人才。我们可以进行传帮带。

再次，我们可以为合作伙伴提供产品设计、研发、制造服务，专业提供OEM、ODM制造服务、买断专有生产线服务。太阳能企业可以很低成本就轻而易举获得专属自己的热泵生产线，拥有南方生产基地，坐拥中国最大的暖通制造业集群珠三角的产业链优势和物流优势”。

香港致佳集团旗下的广东致佳热能设备科技有限公司多年来一直致力于以节能为主的制冷供热高科技产品，专注高品质节能减排、绿色环保产品，是一家集技术研发、生产制造、市场营销为一体的高新技术企业。公司资金雄厚，引进美国OAK生产线和日本AMADA数控板金生产线，具有强大的生产能力，拥有完善的焓差实验室，国家级检测报告涵盖所有产品，产品取得3C认证，确保高效能机组在行业的领先地位。与广东工业大学、广州大学联合研发，汇集了热泵行业国内外知名中央空调、热泵企业的专业的产品研发精英人员。这些都是黄云祥整合国内外最佳资源，全力打造热泵产业孵化基地。中国太阳能产业联盟网

提供综合服务，热泵产业孵化基地的特色和创新性在于：给客户量身定做的全方位供应链服务，包括订单管理、采购执行、销售执行、虚拟生产、供应链管理库存、国内国际配送、供应链金融服务、保税平台等一系列服务，这些都是目前其它热泵OEM厂家所没有去想去做的事情。这个商业模式是否会改写热泵市场格局，改变太阳能企业热泵业务的尴尬局面，仍有待市场检验。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/tech/11559.html>