

## 皇明自曝太阳能路灯潜规则



黄鸣呼吁太阳能路灯“质保5年”

5月11日，皇明集团在山东太阳谷又召开了一次“曝潜强标”发布会，这是第十次了，从2012年开始皇明就陆陆续续自行揭短。这次，皇明把太阳能路灯搬到了台面上。

皇明董事长黄鸣照旧高声叱责，宣称太阳能路灯产品粗制滥造、企业良莠混杂，导致太阳能路灯“年外无保无售后，年余变烂变黑道”现象泛滥。



发布会现场

太阳能路灯质保1年成行规

距离上次曝潜强标不到两月，皇明把视线从家电企业转移盯在太阳能路灯上，按照皇明光电事业部总经理刘玉亮的说法，太阳能路灯这个细分市场正在遭遇“昙花一现”的阵痛。

太阳能路灯产品多以拼凑为主，而非自主研发生产，一些无工厂的照明企业更是这个行业的捣鬼者。偷工减料、粗制滥造使得产品质量无从保证，而在政府对路灯管理维修招标过程中，这些企业则以低价投标和暗箱操作，使得行业出现地质低价的垃圾工程，长此以往便陷入恶性循环。

刘玉亮向记者表示，由于没有行业自己的标准，在招投标中，很多单位都采用参照执行城市道路的标准，结果太阳能路灯系统顺理成章地执行了质保1年的标准。

“北京昌平区在2006年10月安装了上千盏路灯，半年后灯具故障率达到了21%。”

在光伏这个新兴产业领域，国家标准、质检、售后等体系相对滞后产业发展，“无标准导致了全国上马大量的垃圾工程，国家质量部门又无法对小规模产业无法依法有效监督。”

“更为糟糕的是，好多小的企业施工完毕后，人力财力跟不上无售后无后续服务，企业品牌更换注销频繁，导致市场上太阳能路灯‘孤儿’产品越来越多。败坏了行业形象和顺害了甲方利益。”刘说。

### 皇明光伏终端应用的尴尬

产品生产过程杂乱不堪，产品质量好坏充斥，这让早期就进入这一光伏终端应用领域的皇明显得极为尴尬，究其原因可谓是行业还未发展起来，口碑却越来越差。

皇明是早期发现并涉足太阳能路灯这个新兴市场的企业，“在早期选择是否上马光伏组件时，国内光伏市场刚开始萌动，最早的无锡尚德等企业也刚成立不久。”黄鸣表示，光伏产业经历10余年的跌宕发展，至今仍没有实现可持续发展。

诚然，口碑差市场不尽人意，选准方向未必就能好走，商业环境同样制约发展。而按照黄鸣的思维，商业化及终端应用是光伏可持续发展的唯一途径。

在他看来，太阳能路灯市场与太阳能热水器行业的“低质低价”相比，有过之而无不及，“也许这已经是中国很多产业的巨大特色。”

自曝行业家丑和潜规则，黄鸣这个“黄老邪”葫芦里装的是什么药？其向记者展示的‘致全国市长消费警示信’里写道，如果各地方政府提高太阳能路灯招标要求，质保提高5年，对投标单位进行严格资格审查，太阳能路灯“年余变烂变黑道”的尴尬现状将会大大改善，提升消费者“安全感”。

“政策引导发展不了光伏市场，只会误导方向。政府最该做的事情是健全标准和质检体系，加强监管，规范好市场，至于产业发展，不应该依靠政府有形的手，而是交给市场这只无形的手。”黄鸣最后说。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/63245.html>