

创业

农家子弟扔掉“铁饭碗”

1968年，曹仁贤出生在杭州的一个农村家庭，在那个生活困苦的年代，母亲辛劳的身影深深烙在他脑海里，也让他从小就知道努力学习的重要。

1986年，他参加完高考填报志愿的时候，因为不想离家太远，就以杭州为中心，以500公里为半径，在地图上画了一个圈，而合肥刚好被圈了进去，于是他报考了合肥工业大学。

读大学期间，他用功学习、成绩优异，被学校推荐为免试研究生。研究生毕业后，曹仁贤选择了留校任教，他一边教书一边做研究员，研究方向就是可再生资源发电。

如果不是想要把理论变成实践，他现在可能会是一名优秀的大学教授和研究学者。但曹仁贤选择把自己的研究落到实践中。

他认为太阳能、风能等可再生能源是取之不尽、用之不竭的清洁能源，有无限的发展前景。虽然中国的太阳能资源非常丰富，理论储量达每年1.7万亿吨标准煤，但只有通过实践，才能让人们享受清洁能源，真正创造实在的价值。

1997年，新婚不久的曹仁贤辞去了人人羡慕的“铁饭碗”，开始创业。他向亲戚朋友借了一些钱，再加上自己攒下的8万块钱，凑齐50万元作为注册资金，然后租下一间不足20平米的小房间，创办了阳光电源。

现在看来，曹仁贤应该是国内最早入局新能源电源产业的人之一。

苦熬

机会留给有准备的人

1997年，新能源产业尚处于萌芽期，市场需求小、相关的基础设施缺乏，新能源电源的应用也只限于南疆铁路、西北牧区这样的独立小型离网发电系统。因此，行业发展前景不明朗，也没有多少人关注。

创业前5年，阳光电源基本上处于“吃了上顿没下顿”的状态，很少有太阳能项目或者新能源业务。

曹仁贤说：“那时候没有风险投资，我也不会说故事，只好先做一些传统的电源产品，比如应急电源。或者像裁缝一样，帮人家定做一些很偏的电源，赚到小钱之后再开发我的光伏和风电逆变器。但我认为新能源产业迟早会发展起来。机会总是留给有准备的人。”

就像饿了先弄一点儿干粮垫垫肚子，曹仁贤一边靠传统电源产品赚钱维持公司，一边开发光伏和风电逆变器，等待时机。就在他快要熬不下去的时候，转机终于出现了。

2002年，西北开始实施“光明工程”。阳光电源参与了第一个国家“送电到乡”工程项目，其中大部分设备都是由阳光电源提供的。2003年，阳光电源研制的中国具有完全自主知识产权的第一台光伏逆变器，在上海成功并网发电，打破了外国企业的垄断。此后，阳光电源的逆变器开始参与越来越多的国家级光伏发电项目。

减法

集中精力做好一件事

好不容易看到了新能源产业的曙光，但曹仁贤却做出了一个遭众人反对的决定。

2004年，曹仁贤砍掉了当时主要的现金流业务，集中公司资源发展光伏、风能等新能源产品。这意味着公司一下子减少了几千万元的销售收入。

很多员工不理解，毕竟是依靠着传统能源业务，阳光电源才好不容易摆脱了“活下去”的难题，而且应急电源业务已经做到了行业前三，这样直接放弃未免太可惜。

但曹仁贤认为：“现在做减法，是为了将来做加法。要想保持竞争力，就必须集中精力做好一件事。”

农家子弟曹仁贤

逆变称王

连续3年成安徽首富
去年净利或增187%

2023年末，“胡润百富榜”的排名再次发生大变动，有人更进一步，有人消失不见。但55岁的曹仁贤，却凭借480亿元的资产排名第86位，连续3年稳坐安徽首富宝座。

曹仁贤这个名字，并不出圈，行业之外也鲜有人知。但其背后的公司阳光电源，却被很多人耳熟能详。

提到阳光电源，一定离不开曹仁贤。他是一个学者型企业家，还是博士生导师、新能源电源行业的知名专家。他在一间不到20平方米房间里创业起步，一步一个脚印走过25年，为阳光电源赢下了“光伏逆变器之王”“新能源电源第一股”等美称。

过去的2023，对光伏行业并不友好，在“过山车”行情下，一些企业的业绩大幅下跌。与之相比，阳光电源却逆势而行，依旧保持着较高的业绩增速。1月22日晚，阳光电源发布业绩预告，预计2023年实现营业收入710亿元至760亿元，同比增长76%至89%；实现归属于上市公司股东的净利润93亿元至103亿元，同比增长159%至187%。



曹仁贤

他说：“先做什么后做什么，这是非常痛苦的决策过程。我面临着先做减法、再做加法的问题，非常难。基于对市场的判断，加上公司资源有限，2004年我们砍掉了UPS（不间断电源），2008年砍掉了应急电源。这些会减少几千万元的销售收入，但为了保持真正的竞争力，（公司）必须承受销售收入的下降。”

曹仁贤清晰地知道，新能源电源产业有广阔的未来发展前景，阳光电源必须在这个领域成为头部，而且这也是他创办阳光电源的初衷。

他对员工说，“（传统能源业务）现在赚钱，不等于明年还会赚钱。顶尖企业3年以后的产品都在预演了，而

我们还在为今天的生活拼命，肯定没有后劲。”

结合阳光电源在太阳能和风电发电上的技术优势，曹仁贤选择先重点发展光伏逆变器和风电变流器这两个新能源电源产品，尤其是光伏逆变器这一拳头产品。

逆变器是一种可以把直流电转变为交流电的工具，也是光伏系统中最关键的电气设备。它在光伏系统中成本占比仅8%~10%，但承担着整个系统的交直流转换、功率控制、并网切换等重要功能，其可靠性、安全性和稳定性将直接影响整个光伏系统的发电量及稳定性。

不过，光伏逆变器本身的技术壁垒不高，再加上光伏产业的技术迭代迅

速。如果阳光电源不能集中资源发力，并在产品、技术、服务和品牌等方面占据绝对统治地位的市场份额，是很容易被后来者赶超的。

事实证明，曹仁贤的减法战略是正确的。接下来的几年里，阳光电源在光伏逆变器和变流器这一垂直领域不断积累，做到了专业化。

2006年，阳光电源承担“十一五”国家科技支撑计划——1.5MW以上风能变流器的研发课题。2008年，阳光电源的光伏逆变器成功应用于北京奥运会的鸟巢场馆，市场也越来越大。

2009年，阳光电源已掌握着中国新能源逆变器60%以上的市场份额，居全国第一。其中，光伏电源产品的销售收入超过1亿元，风能电源产品销售收入超过6000万元。2010年，阳光电源积极开拓国际市场，其光伏逆变器出口欧洲市场达到4000万美元。

上市

新能源电源行业第一股

有人开始把阳光电源称为“新能源电源领域的英特尔”。新能源发电设备产生的直流电都必须经过逆变器才能变成交流电，并入电网或者离网系统，而阳光电源的逆变器在国内市场占据多半的市场份额，这就有点像大多数个人电脑的数据要在英特尔的处理器上流入流出一样。

2011年11月2日，阳光电源在深圳证券交易所挂牌上市，成为“中国新能源电源行业第一股”。此时，阳光电源已是国内最大的光伏逆变器制造商、国内领先的风能变流器制造商。

2013年，阳光电源主持起草了光伏逆变器的国家标准，这意味着阳光电源在这一领域建立了权威的专业话语权。

阳光电源在国内市场狂飙突进的时候，其海外市场表现也非常出色。2018年，阳光电源印度工厂投产，全球供货，当年营收突破百亿元。发展到2020年，阳光电源已在全球建设了20多个分公司，110多个售后服务网点，光伏逆变器的海外出货量占比超60%，海外市场营收贡献超80%。

据市场研究机构IHS Markit公布的2020年度全球光伏逆变器市场的排名，华为与阳光电源位列前二，相差不大。因受到疫情影响，全球逆变器行业往头部企业集中，再加上华为被迫退出了美国市场，阳光电源的海外市场爆发。2021年，阳光电源登顶了全球第一。

突围

去年净利逆势或增187%

2020年，阳光电源的股价开始暴涨，最终一年半的时间，股价涨幅超过了1600%，成为当之无愧的“十倍”大牛股，市值达到了2670亿元。

阳光电源股价的暴涨，没有冲昏曹仁贤的头脑。

行业内长期激烈的竞争，让曹仁贤想到了多元化布局。早在2014年，阳光电源就已经布局储能赛道。到2023年前三季度，其储能业务营收就高达101亿元，成了国内最大的储能系统集成商和储能变流器供应商。

阳光电源另一个值得关注的点是氢能，由于市场上该领域依旧处于初级阶段，市场增量空间巨大。

正是受益于曹仁贤的战略眼光，在行业竞争恶化的背景下，阳光电源依旧取得了逆周期增长。阳光电源2023年业绩预告显示，公司营收达到了710亿元至760亿元，同比增长76%至89%；净利润为93亿元至103亿元，同比增长159%至187%。

阳光电源在业绩预告中表示，由于光伏逆变器、储能系统、新能源投资开发等核心业务实现高速增长，同时受益于2023年上半年外币汇率升值、海运费下降等因素，报告期内，公司归属于上市公司股东的净利润大幅增长。

据财联社、每经新闻、合肥工业大学网等