

江西首富李仙德的财富密码： 没有慧根 那就会跟

李仙德

江西最另类首富，晶科能源董事长李仙德，财富密码有“三宝”——爱喝酒、靠直觉、善跟跑，“没有慧根，那就会跟”。

一点都不高大上，甚至有点过于接地气。但他的另类之处，还有更多。

他很懂传播，常在微信公众号上撰文，只要出手，往往都是“10万+”的阅读量；他是“鸡汤大师”，常在文章里鼓励同行，遣词造句颇具“中二”热血，50岁的肉体装着15岁的灵魂；他还是个十足的浪漫主义者，年底别人敬客户敬同行，他敬自己的头发、心脏、眼睛、耳朵和嘴。

2024年，在新财富公布的“2023新财富500富人榜”中，李仙德家族以353亿元的财富，力压赣锋锂业的李良彬，再次登顶“江西首富”。

今年，政府工作报告中首次提出，将“综合整治‘反内卷’竞争”。这对内卷激烈的光伏行业，尤其是行业龙头的晶科能源来说，无疑是利好。

”

莽，但勇敢却被完整保留了下来。对光伏这个行业来说，这样的特质是必需品。

“五年一周期”的光伏行业，在2023年迎来了一次极其陡峭的低谷。从2023年下半年至今，产业链上的各个主要环节“跌跌不休”，已经击穿了成本线，导致全行业普遍亏损，严峻程度前所未有。在无数投资者撤离、行业信心风雨飘摇之际，李仙德来了句：“没有周期的行业，只能说不够规模也不够重要。”言下之意，周期越猛行业越有前途。

到了2024年，行业周期调整加剧，悲观情绪弥漫，李仙德依然信心满满地表示，自己将继续“策马奔腾，连滚带爬”，同时还能鼓励同行：“不着急、不害怕、信自己。你，稳赢。”

相比之下，李仙德颇有风暴中闲庭信步的洒脱优雅。优雅不仅来自自信勇敢，还来自李仙德对这个行业的极致热爱。李仙德说：“光伏是这个时代最好的行业，晶科是这个行业最好的公司。”

这句话里，暗藏李仙德的另一面——想要长久稳坐“王位”的狠劲。这与台州人要么不做，要做就要做好的气质一脉相承。

霸气侧漏，凶狠强横，晶科像是一台随时处于启动状态的战争机器。

正是这种狠劲，让晶科得以成为光伏行业唯一一家“连王四年”的企业，也是唯一一家被挤下“王座”之后，上演了卷土重来的企业。

相信直觉，做跟随者

这种狠劲从何而来？李仙德常将自己比作“过了河的卒”，暗含背水一战式的押注和不许失败的决心。

2006年，李仙德来到江西上饶，创办晶科能源。甚至一期还没投产，就敢上马二期项目。此前，他只做过建筑工，甚至不是特别清楚光伏究竟为何物。

有人问李仙德：“你是通过市场调查还是政策解读，来做战略依据？”李仙德的回答颇有台州风采：“我更相信直觉。”

短短六个字，说出来颇为豪气。出身草根，没有国资靠山的晶科，自诞生之日起没有一刻不在光伏的周期夹缝里求

生。能在这样的环境里成为行业龙头，绝非“直觉”能够做到。所谓直觉，本质上是在行业浮沉多年后给出的趋势判断，孤注一掷的赌性，最多只是点缀。

纵观晶科的成长史，最需要这种“直觉”的，是在2019年。P型电池能效转换逐渐触顶，光伏行业面临又一次技术洗牌之际，无数条技术路线摆在了晶科面前。通威押注投资成本最高的HJT电池，隆基all in技术难度更高、生产难度更大的BC电池。但晶科却看好“效率上限高、低成本产业化、设备配套更优”的TOPCon路线，且专注只干这件事。

最后，李仙德赌对了。但类似的技术豪赌，在晶科的历史上只是偶然闪现。需要依靠“直觉”的时候不多，大部分时候它都是跟随者——晶科做什么都比别人慢半拍。

比如2014年，隆基率先转向单晶硅路线，李仙德带着十几个人，开了几小时的会，花了两年时间才转向单晶硅。

2020年，中国宣布力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和的“3060目标”。一时间资本市场闻风而动。2021年，14家光伏企业扎堆登陆A股，天合光能、晶澳科技更是从美股退市，回归A股，坐享市值飙升的红利；隆基绿能则以超3600亿元的市值，成为全球“光伏一哥”。彼时还在美股的晶科反应慢了一步，其组件出货量也下滑至第四。这让无数员工破了防，他们向李仙德哭诉：“老板，我们到底差在哪里？”

所幸为时不晚。2022年，晶科回归A股，上市科创板，此后奋起直追，并成功登顶。

你发现了么？行业热菜上桌之际，晶科往往不是第一个动筷子的，但及时调整和跟进的能力，却让它总能吃上一口热菜。其实，在竞争激烈的行业里，跟随并不意味着坏事。

在李仙德的思路里，慢一点不是问题，他把这称为“没有慧根，那就会跟”。

抢占高地，加码海外

晶科独步武林，靠的是对海外市场局势的毒辣眼光。作为台州人的李仙德，天生精于此道——台州靠近海洋，离开家乡，甚至远赴海外寻找财富，对这里

的人来说是家常便饭。

在扎堆出海的光伏企业里，晶科是最亮眼的：占据全球TOPCon市场40%的份额，还是“2023年福布斯中国·出海全球化领军品牌榜”唯一上榜的光伏企业；从2020年到2024年上半年，晶科境外营收占比始终超过50%，甚至一度超过80%；在中东，晶科的市占率已经超过50%，冠绝全行业……

支撑这一切的原因众多：比如更低的度电成本，更科学的全产业链出海方式，更快的市场布局……但这些并非不可复制。真正难以复制的，是李仙德对出海局势的认知。

曾几何时，因为美国光伏市场又小又不友好，中国光伏行业有过一种声音：直接放弃这块市场。李仙德却很清醒：“情绪解决不了问题。”

因此，晶科从未放弃欧美市场，甚至还一度作为加码的重心。

一个普遍的行业预期是，世界各国若要实现气候转型承诺，到2030年时，全球光伏装机量就将超过5800吉瓦，大约为目前的3倍。要达到这个目标，全球每年需要新增600吉瓦装机量，这个数字是2023年中国整个光伏行业组件出货量的1.2倍。这还没有算上新一轮人工智能技术的爆发对能源供应提出的新挑战。有专家预测，人工智能所需要的算力至少需要消耗地球已知化石能源储量的2倍，很多人惊呼“人工智能的尽头是光伏”。

这也是李仙德说出“中国和世界一定会和解，且一定会在新能源上首先和解，因为其他的问题更复杂”的底气。

在多数机构和行业协会都认为2025将是光伏行业周期拐点的元年之际，李仙德颇为鲜明地表示，客户在2025年将“不再希望，甚至讨厌听到降价”。

他以一贯的文风，呼吁整个行业：“花时间解决还未解决的问题吧，比如钙钛矿商业落地，比如光储评价，比如光储寿命匹配”“一起去做世界的生意，把下游的蛋糕再拱大”“比如利用AI，缩短新人入行的学习经验；比如专利合作；比如联合投资，从卷赢到共赢。”

他的目标似乎从来都不是首富，而是实现一个能源乌托邦：遍地都是移动电源，汽车本身就是一个发电体，储能装置像燃气管道那样埋于地下，人工智能调配电量的总体供给，够了就放，不够就充。从这个角度来说，他与马斯克颇有些相似。

今年刚满50岁的李仙德，还有足够多的时间和机会，把这幅蓝图变成现实。

相关

一季度李仙德家族 财富缩水超235亿元

今年一季度，光伏巨头晶科能源的表现让外界大跌眼镜。

财报显示，一季度晶科能源实现营业收入138.4亿元，同比下滑40.03%，环比下降33.13%；实现净利润-13.9亿元，同比下滑218.2%，环比下降24.52%。

5月29日，晶科能源发布公告称获补贴9800万元。据悉，晶科能源近几年来一直获得高额补贴。此外，根据2024年年报披露，晶科能源全年计入当期损益的补助高达24.77亿元，而当年其净利润仅为0.99亿元。由此可见，晶科能源的盈利能力正在遭遇挑战。

在此背景下，晶科能源股价出现了大幅下滑。统计显示，自2022年高位至今，晶科能源股价跌幅超过了70%，市值蒸发超过1380亿元。如果从年内算起，其股价下跌超过了27%，市值蒸发超过190亿元，创历史新高。

受此影响，晶科能源实际控制人李仙德身家大幅缩水，“胡润2025年全球富豪榜”数据显示，其以115亿元身家位列第2295位，排名同比下降275位。2024年，在新财富公布的“2023新财富500富人榜”中，李仙德家族以353亿元力压赣锋锂业的李良彬，登顶“江西首富”。若以此计算，李仙德家族财富今年一季度缩水超过235亿元。

本报综合智谷趋势、创业家、侃见财经等

渔民孩子，有股狠劲

李仙德，典型的台州人。他曾说自己是“出生在浙东渔村的普通人”，是渔民的孩子。

台州渔民的一大特点，就是能喝酒，“无事三杯酒，有事酒三杯”。李仙德更是好酒。尽管他极其低调，鲜少出席社会活动，但近些年颇喜欢在微信上撰文发声，每每发声，言必提“酒”。

2020年晶科年会上，在连续四年豪取光伏组件量出货第一桂冠之后，李仙德没有“膨胀”，也没有“指点江山”，甚至没有废话，他上来就是一句：“来，把酒喝光，一滴不剩，然后头也不回地走向2020！”

2024年年关，他像个老友那样对读者说：“又一年了，敬一下你自己，照顾好身体，那是老天给我们的礼物。”

再比如，在北京和同行录完央视《对话》节目之后，他表示自己“喝尽兴了，要尽兴了”。

在光伏这个理性至上的行业，好酒如李仙德这样的性情中人，是稀缺物种。

爱喝酒，本质上也与台州人的另一种特质息息相关——他们勇敢，总能破局。

硕士毕业的李仙德自然少了几分草



晶科能源