

## 陈康平



### 简介

CEO陈康平是晶科能源的三位创始人之一，创业前，陈康平是一位成功的职业经理人，1991年毕业后即进入苏泊尔(002032.SZ)，从成本会计一直奋斗到CFO，进入核心决策圈，陈康平参与缔造了从千万元销售收入的创业型企业，成长为百亿市值炊具领导品牌的全过程。陈康平回忆，十余年职业经理人的历练，使他对于公司各成长阶段的核心问题了如指掌，“公司每走一步，人才、财务、市场战略的分寸拿捏很重要，比如，创业初期高速成长阶段，如何培育客户群体，打造品牌，渐渐进入到稳定成长阶段，又应当如何创新管理模式，构建全球市场？战略调整需要应时而动。”

与无锡尚德(NYSE：STP)这样的老牌光伏企业相比，晶科能源(NYSE：JKS)属于后起之秀，然而，其成长速度绝对可用“生猛”来形容：2006年晶科创立，主要以硅片起家，短短四年间，形成了包括硅锭硅片电池组件垂直一体化的产业链，2010年5月14日登陆纽交所实现IPO，11月4日在纽交所成功增发350万股美国存托股份(ADS)，今年年底预计硅片、电池、组件的产能各扩展至600MW。

或许有着浙商天生的创业激情，陈康平坦言，在苏泊尔的16年，自己并非全然是打工者的心态，而是有着更多想法，“我过去把苏泊尔当作自己家，但个人发展并不应该局限在一个平台，我会有意识主动学习、接触新东西，抓住光伏产业的机会，看似偶然，其实有着多年的沉淀和思考。”

2006年，陈康平和李仙德(现为董事长)、李仙华(现为副总裁)兄弟合作，一起创办了晶科能源，共同组成了坚固的“铁三角”。李氏兄弟的长兄李先寿，此前创办了光伏企业昱辉阳光(NYSE：SOL)，两人在行业内积累了不少人脉与资源。陈康平形容三人组成团队优势互补，“董事长李仙德熟悉行业，善于制定战略，领导市场拓展和全球营销。李仙华同时是技术专家，对于生产管理和品质控制非常专业，而我本人过去长期在苏泊尔担任核心高管，公司整体运营的经验比较丰富。”陈康平提及，晶科除了三位创始人之外，没有一个亲戚朋友在公司任职，实行纯粹的职业经理人管理体系。这在同行业甚至其他浙商群体中，都较为罕见。

“毫不夸张地说，同时期成立的光伏企业中，晶科的成长性最高。”陈康平说。过去四年，光伏产业行业起伏不定

，晶科能源有机增长与战略并购并行，逆势而上，行事低调而果断。2008年，国际金融危机笼罩下，晶科继续提升硅片产能；其间同步完成两轮私募融资，新加坡华璞毅恒资本有限公司、深圳创新投资集团、以色列风投基金Pitango等共投资超过8000万美元。2009年7月，晶科能源宣布收购浙江太阳谷能源应用科技有限公司，跨省并购，将产业链延伸至电池、组件领域；全球金融危机过后，晶科成为第一家登陆纽交所的光伏企业。其最新消息称，公司计划未来一年将光伏硅片、电池、组件一体化扩展至1GW的生产规模。

天合光能(NYSE:TSL)董事长高纪凡曾提到一个有趣的现象：从2006年开始，光伏产业总体上呈现2年一个周期的波动，偶数年市场需求旺盛，奇数年则市场相对低迷。2010年，光伏产业市场又一次井喷，全球装机容量预计达到15GW。由于发电成本相比较传统能源仍然较高，光伏产业市场容量依然受制于政策补贴，而同期各企业都在大幅度加码投资，扩充产能，行业内不少公司都过得不错。谈及行业前景，陈康平说，“在产业周期起伏中，有的公司着眼于眼前盈利，有的布局长远，关注品牌和品质。我们不怕竞争导致毛利率下调，光伏电价‘一元一度’的目标数年内肯定可以达到，未来我们肯定要大干一番。”他将晶科的竞争优势归结于三方面：良好的管理团队和优势的品牌客户资源；垂直一体化的战略布局；以江西、浙江为主要生产制造基地形成的综合成本优势。据分析，晶科能源是国内同行中三季度公开财务报表毛利率最高的公司。陈康平透露，晶科能源在手的订单已经锁定了2011年计划产量的六成。

“晶科能源发展确实快，但我们的目标绝对不是去做暴富的行业猎金者。光伏组件的使用寿命是25年，只有恒心者，才会去着力耕耘品质，经营好品牌。”陈康平说。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/baike/2254.html>