

通威股份“一体化”之路：组件业务狂飙突进

本报记者 张英英 吴可仲
北京报道

过去一年，光伏多晶硅价格持续飙升，通威股份（600438.SH）因净赚超250亿元变身“盈利王”而名声大噪。

进入2023年，随着供需关系发生转变，多晶硅价格波动式进入新一轮下行周期。不过，通威股份已于2022年8月及时调整了战略布局，大举进军组件环节。

发力组件对于通威股份而言更多是顺应光伏一体化潮流。

近两年，在多晶硅价格暴涨的同时，以隆基绿能、晶科能源、天合光能和晶澳科技为代表的光伏组件巨头均选择了加码垂直一体化。此外，在多晶硅领域，青海丽豪、合盛硅业、宝丰能源和新疆晶诺等新玩家纷至沓来，抢夺高毛利市场。作为光伏多晶硅和电池双龙头，通威股份的长板优势不可避免遭受冲击。

在垂直一体化趋势下，光伏巨头企业之间的综合竞争优势将在组件环节得以集中体现。

2月9日，通威股份方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，供需问题解决后，涉及企业的生存则更会注重战略布局，关注经营管理和人才储备等方面。而在经营管理方面，通威对成本和质量的管理要求很高，生产制造一直是公司强项。全年来看，公司将持续加大组件布局，2023年产能将达到80GW。同时，公司将利用上游多晶硅与电池的优势持续降本增效，提供更高功率、更高可靠性、更低衰减且更具性价比的产品给客户，并通过优质服务使客户满意。公司认为，组件环节的利润也将随之持续提升。

在业内看来，通威股份在组件环节一路狂飙，不出意外的话，行业在2023年将见证通威股份组件业务的真正崛起，并杀向一线组件阵营。若如此，通威股份的品牌影响力必将再获升级，价值也将被重估。

组件狂飙

通威股份在组件业务上一路狂飙并非朝夕之功，而具有一定的市场和技术基础。

过去十余年，通威股份从多晶硅，到电池组件，再到电站，在光伏领域实现了一次又一次的跨越。

20世纪80年代，通威股份凭借鱼饲料起家，一举成为全球领先的水产饲料龙头。随着2004年全球光伏市场的爆发，通威股份在2006年年底入局光伏，并首先进入上游原料多晶硅环节。

2013年9月，历经欧美“双反”的光伏市场乌云仍未散去，彼时通威股份通过并购方式控股合肥赛维，进入电池和组件领域。2014年12月，通威股份进一步延伸下游电站投资和运营业务，开创了“渔光一体”模式。2020年11月，通威股份与天合光能共同投资15GW硅片产能，这也意味着通威股份完成了对整个光伏产业链的全部布局。

横贯整个产业链，通威股份在专业分工、错位发展、协同互补理念下建立了多晶硅和电池双龙头地位，相比之下，通威股份的硅片、组件和电站业务并不太显眼。

不过，2022年下半年，通威股份的战略布局突变，开启全面一体化布局，随之一系列与光伏组件相关的布局陷入眼帘。

2022年8月，通威集团旗下通威太阳能有限公司的一则招聘启事引起了外界的关注。其中，该公司

品牌重塑

兼具成本、品质和技术优势的通威股份，在组件业务上保持谦虚进取态度。

“力争前三”，这是通威股份做事风格，也是传遍外界的“寒意”。

通威集团董事长席、通威股份实控人刘汉元曾向记者表示，“你能否在行业里真正像钉子一样进得去，站得住，往往只有前三名才有生存的机会，还要考虑能否持续处于前三，还要小心变成陪练。”

但跨入组件领域，通威股份必须直面与隆基绿能、晶澳科技、天合光能和晶科能源等光伏一体化组件巨头之间的竞争，尽管通威股份与之存在合作关系。

众所周知，上述四家光伏一体化组件巨头都是历经行业浮沉的老玩家，产能规模居前。资料显示，2022年年底，隆基绿能硅片、电池和组件环节的产能预计达150GW、60GW、85GW；晶科能源在硅片、电池和组件环节的产能将达65GW、55GW、70GW；晶澳科技的组件产能超50GW，硅片和电池产能约为组件产能的80%。天合光能电池和组件环节的产能预计达50GW和65GW。

的组件生产部、工艺部、设备部、质量部、组件计划部、采购部、研发部和财务部等都在“招兵买马”。据记者了解，目前已有不少一线组件企业高管和销售跳槽到通威股份。

同期，在市场拓展上，通威股份接连斩获组件销售大单。国金证券数据显示，自2022年8月23日预中标华润电力3GW集采项目以来，通威股份已中标广东电力、国电投、南方电网等央企/国企项目超7GW。近日，通威股份还与中国机械进出口（集团）有限公司签订700MW组件年采购框架协议，预计2023年实际年合作量将达1GW。

2022年9月，通威股份宣布在江苏盐城建设年产25GW光伏组件制造基地项目，投资约40亿元。三个月后，通威股份又宣布在江苏南通建设年产25GW光伏组件制造基地项目，投资约40亿元。据通威股份方面透露，到2023年年底组件产能将达到80GW。

实际上，通威股份在组件业务上一路狂飙并非朝夕之功，而具有一定的市场和技术基础。

记者了解到，通威股份从2013年涉足光伏组件环节，2016年12月公司成立高效组件研发项目部。2017年，已正式量产叠瓦组件，并逐渐形成了约7GW产能。随后，经过



过去十余年，通威股份从多晶硅，到电池组件，再到电站，在光伏领域实现了一次又一次的跨越。图为位于四川眉山的通威光伏产业园。视觉中国/图

几代技术沉淀发展，通威股份还研发生产了半片组件，目前光伏组件产能已达14GW。此外，面对各类电池新技术发展态势，通威股份选择多条腿走路，其中TNC技术将在2023年实现电池及组件规模化产出。

一直倡导专业化分工理念的通威股份，如今卷入组件“江湖”的竞争，究竟是无奈之举还是主动为之目前已不重要。但是，伴随垂直一体化趋势，多晶硅和电池业务遭受冲击，通威股份必须适应市场之变。

正值量价齐升的多晶硅市场，通威股份积累了财富，且成本与技术优势兼具，自然为其选择发力组件业务提供了条件。

通威股份方面告诉记者，现在行业普遍在走一体化路线，通威作为多晶硅与电池的双龙头企业，在产能和技术上具备一定优势，因此加大了组件环节的投入，将全产业链打通，是顺应光伏行业发展的特性。

值得一提的是，近一段时间，多晶硅供需关系正在发生变化，价

格剧烈震荡，2023年供应宽松的局面正在打开。不难推测，若多晶硅维持高位的时间持续更久，这将为通威股份组件品牌的打造赢得更多时间与空间。

通威股份方面告诉记者，多晶硅价格波动是市场化的结果，不多做评价。但是在组件环节，通威股份可以保证供应链安全，深入了解业主方需求，以更好品质和技术解决方案为业主创造更高收益，推动行业进步。

规模达到80GW。届时可与一体化组件企业阵营比肩。

对标一体化组件阵营的全球出货量、渠道网络、品牌影响力，通威股份也在追赶。

过去几年，晶科能源、天合光能、晶澳科技和隆基绿能四家一体化组件巨头一直位居全球光伏组件出货排名前四强，在2022年全球组件累计出货量均超过100GW，六成以上组件出口海外，并且在集中式和分布式应用场景上均有广泛应用。不仅如此，这些企业的渠道网络覆盖全球，还通过在海外投资建厂，设立海外分公司，使销售团队实现本地化。

具体到出货量，根据第三方机构统计，目前上述四家光伏一体化组件巨头在2022年的组件出货量均超40GW，而通威股份约为9GW，仍有较大差距。通威股份方面向记者表示，2022年，通威组件整体出货量基本达到内部预期，出货数据以最终年报公布为准。2023年进入后疫情时代，全球光伏装机持续提升，因此预

计出货也将快速增长。

针对国内集中式、分布式市场及海外市场，通威股份方面进一步向记者表示：“公司进行了更具针对性的品牌宣传，从展会、论坛、各区域媒体及客户经销商等进行了更多亮相与互动。通过这些市场行为向全球各地市场与各类型客户传达通威进入组件领域的决心与优势，让更多客户可以了解通威、认可通威。我们将不断加大研发投入，提升产品品质，将更好的产品提供给全球客户，利用更优质的服务提升客户满意度。”

兼具成本、品质和技术优势的通威股份，在组件业务上保持谦虚进取态度。通威股份方面向记者表示：“作为组件领域的新人，通威在组件品牌上还需要向很多企业学习，需要持续提升。但是通威作为一个成立40年的企业，在品牌管理和知名度上也具备较强竞争力，比如公司快速进入彭博组件Tier1名单、胡润世界五百强、2022福布斯中国可持续发展工业企业

TOP50等。”

通威股份在2023年的组件业务表现，外界尤其关注。

“2023年通威股份全年出货量有望达到30GW，成功跻身一线组件企业。我们看好公司凭借硅料、电池环节的领先优势拉动组件成本领先优势，并持续关注公司在海外市场开拓、渠道布局方面的进展。”中金公司分析预测。

中信建投方面认为，当前通威股份在国内地面电站优势显著，同时2022年11月底公司已经进入了彭博Tier1组件名录，有助于海外市场开拓。在光伏一体化趋势下，通威股份入局组件领域必然会使2023年内卷风暴更为猛烈，不仅直接冲击二三线组件企业市场，而且也将影响一线巨头的竞争格局。

一位光伏市场资深人士向记者表示：“2023年仅隆基绿能、晶科能源、晶澳科技、天合光能和通威股份五家企业的组件产能便足以覆盖全球终端400GW左右的市场需求，竞争程度不言而喻。”

高油价的暴利生意：国际油气巨头赚得盆满钵满

本报记者 李哲 北京报道

受益于高油价影响，国际油气巨头赚得盆满钵满。

近日，BP、壳牌、道达尔、埃克森美孚和雪佛龙等公司陆续发布2022年财报数据。《中国经营报》记者梳理发现，这些公司在2022年累计赚取约1900亿美元的利润，再创历史新高。

根据BP发布的2023年《BP世界能源展望》（以下简称“《展望》”），能源短缺和价格上涨凸显了低碳转型和谐有序进行的重要性，从而使得世界化石能源消费的下降能够与供应的减少遥相呼应。现有油气生产地产量的自然下降意味着在未来30年仍需继续对石油和天然气上游进行投资，即使在“净零”情景下也是如此。

国际油气巨头业绩暴增

2022年国际油价经历过过山车行情。受俄乌冲突及疫情等多方面因素影响，国际油价从2021年12月到2022年3月初大幅攀升至2008年以来的高点。其中，美国纽约和英国布伦特原油期货主力合约价格在2022年3月8日分别收于每桶123.7美元和127.98美元。随后数月国际油价维持高位运行，至6月中旬油价开始震荡下跌，到11月下旬整体跌至俄乌冲突爆发前的水平。

能源安全问题再次显现

过去的一年时间里，不仅石油巨头赚得盆满钵满，持续维持高位的油价，也让北美地区的页岩油企业扭转了颓势。美国能源信息署（EIA）此前发布的生产力报告显示，2023年2月份美国主要页岩油区的石油产量将增加约77300桶/日，达到创纪录的938万桶/日。其中，美国最大的页岩油产地——得克萨斯州和新墨西哥州二叠纪盆地的原油产量2月份将增加约30400桶/日，达到

564万桶/日，创历史新高。持续增长的产能也让油服公司在2022年进入到上升周期。记者注意到，国际三大油服公司斯伦贝谢（SLB）、哈里伯顿和贝克休斯在2022年的总利润达到44亿美元，创下2014年以来的最佳业绩。过去的一年中，石油价格维持高位运行让能源安全备受关注。

高油价再次让能源安全走向台前。BP首席经济学家戴思攀Spencer Dale提到，过去一年的事

这相当于埃克森美孚2022年每小时净赚大约630万美元。

埃克森美孚在2022年的利润表现甚至超过其在2008年创下的452亿美元净利润纪录。彼时，油价达到每桶142美元。

谈及公司业绩表现，埃克森美孚首席财务官凯瑟琳·迈克尔斯表示，这是强劲市场、高生产率、大产量和优秀成本控制共同作用的结果。另据BP披露的2022年财务数

件凸显了全球能源系统的复杂性和相互关联性。俄乌冲突导致人们更加关注能源安全。

进入2023年后，俄乌冲突仍在持续，近期，土耳其地震则再次让国际油价进入上涨通道。金联创原油分析师韩政已表示，欧佩克1月份的石油供应下降，中国能源需求向好，土耳其地震影响中东能源供应等因素都对油价上涨起到推动作用。地震对土耳其杰伊汉港口的控制室造成损害，从杰伊汉出

据，其在2022年利润达到276.5亿美元，同比大增116%。该业绩水平同样超过了BP在2008年创下263亿美元年度纪录。此外，BP在2022年全年运营现金流409亿美元；净债务214亿美元，为近十年来最低。

2023年2月8日，道达尔公布的财报显示，2022年该公司按照国际财务报告准则的净利润达205亿美元，较2021年的160亿美元增长28%，创下新高。如不扣除与俄罗斯业务等相关损失，道达尔能源公司去年全年净利润达362亿美元。道达尔能源公司首席执行官帕特里克·普亚纳在接受当地媒体采访时表示：“我们的利润高于前一年，因为能源价格本身非常高。”此外，雪佛龙最新财报显示，2022年四季度调整后净利润为79亿美元，2022年全年调整后的总利润达到365亿美元，比2011年创下的纪录（156亿美元）高出约100亿美元。

事实上，在高油价的刺激下，埃克森美孚、雪佛龙等石油巨头均在2022年底披露了增加能源项目支出的计划。埃克森美孚计划2023年将把项目投资增加到230亿至250亿美元，雪佛龙则计划投资170亿美元。

少遥相呼应。现有油气生产地产量的自然下降意味着在未来30年仍需继续对石油和天然气上游进行投资，即使在“净零”情景下也是如此。