# 天合光能组件工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-04-24

*天合光能组件工作总结121 年硅料短缺成行业瓶颈，产业链利润分配向上游倾斜。20\_ 年因为产业链的供需不平 衡使得主产业链中的上游硅料和硅片环节价格都出现了比较大的上涨，特别是硅料环节 涨幅最高甚至超过了 220%。下游电池和组件环节虽然价...*

**天合光能组件工作总结1**

21 年硅料短缺成行业瓶颈，产业链利润分配向上游倾斜。20\_ 年因为产业链的供需不平 衡使得主产业链中的上游硅料和硅片环节价格都出现了比较大的上涨，特别是硅料环节 涨幅最高甚至超过了 220%。下游电池和组件环节虽然价格也有所上升，但是价格上涨幅 度显然无法弥补其成本压力。通过对比产业链中的各个代表企业不同时间段的毛利率也 可以看出，电池和组件环节承压严重，这两个环节的盈利能力出现了严重的下滑。

硅料新产能释放，下游环节盈利改善可期。根据各家硅料厂商的产能规划，从 20\_ 年第 四季度开始就会有新的硅料产能得到释放，预计到 20\_ 年第四季度全球硅料的产能将能 够达到 106 万吨，产量将达到 93 万吨。如果按照单瓦硅耗 计算，能够支撑的产 量大概在 。届时硅料短缺的问题将会得到一定程度的缓解。在新产能如期释放 后不仅能够提振下游装机量同时还能促使硅料价格回归理性。光伏主产业链电池、组件 环节的盈利也会有所改善。

组件具备期货属性，存在超额盈利机会。因为组件销售合同的签订和交付之间通常存在 一定的时间间隙，可以认为组件具备一定的期货属性。截至 20\_ 年 4 月 27 日，主流光 伏组件的价格均达到了 元/W 左右，如果硅料价格在合同期内有明显的下滑使其生产 成本下降，等到高价组件合同交付时组件企业有望获取一定的超额盈利。

**天合光能组件工作总结2**

> 行业高景气，全球光伏装机量保持高增

减碳共识下，全球光伏装机量有望保持高增。随着各国碳中和目标的提出，能 源转型成为了全球共识。根据 Solar Power Europe 的统计，20\_ 年全球装机量为 ，同比增长 ，随着硅料产能的释放，过去被压制的潜在需求有望持 续爆发，我们预计到 202\_ 年行业需求量 CAGR 有望维持在 30%以上。 欧洲市场需求猛增，美国市场政策向好。受国际形势影响，欧洲光伏市场景气 度不断提升。根据 20\_ 年 5 月欧盟公布的 REPowerEU 计划，到 202\_ 年新增光伏发 电装机容量超 320GW，202\_ 年安装总量达 600GW，预计 20\_ 年欧洲光伏新增装机 量有望达到 40GW 以上，同比提升 49%。20\_ 年 6 月，美国白宫宣布对进口自柬埔 寨、越南、马来西亚、泰国的太阳能电池相关产品给予 24 个月的关税豁免，美国组 件出口需求有望迎来修复。新兴经济体中，巴西需求加速提升，20\_ 年装机量达 ，韩国和澳大利亚分别达到 和 ，稳中有升，东南亚、中东非等 新兴市场需求加速启动。我们预计 20\_ 年海外光伏装机有望达到 150-160GW，同比 增长约 40%。

作为全球第一大市场，中国光伏需求保持高增。我国有序推进碳达峰、碳中 和，光伏市场前景广阔，中国作为全球第一大市场，20\_ 年装机量达 ，占 全球市场的 。20\_ 年 6 月，九部委联合发布“十四五” 可再生能源发展规划， 提出可再生能源、非水可再生能源消纳权重在 202\_ 年分别达 33%、18%。多项政策 利好支持我国光伏装机快速发展，20\_ 年至今，我国光伏新增装机量连续九年位居 全球第一，截至 20\_ 年底，我国累计装机量超 300GW，稳居全球首位。

> 品牌+渠道构建竞争壁垒，行业加速集中

品牌和渠道是核心壁垒，组件格局持续改善。过去普遍认为组件环节技术壁垒 较低，固定资产投资较小，轻资产属性明显，但由于全球需求 2/3 的市场在海外， 对于组件公司来说，销往海外需要全面的销售渠道和稳定的产品质量。近两年硅料 价格持续高涨，上游压力渐增，龙头企业凭借品牌渠道优势及技术和管理优势，仍 能保持持续盈利，从而稳步扩张产能，不断提升市场份额。组件行业集中度由 20\_ 年的 38%提升至 20\_ 年的 63%，我们预计 20\_ 年将进一步提升至 73%，成为光伏 主产业链唯一一个集中度不断提升的环节。

硅料高涨放大龙头优势，集中度不断提升。近年来，在上游价格持续暴涨的压 力下，龙头企业凭借其优质的技术优势、管理优势和品牌渠道优势能够保持产能扩 张节奏，延伸产业链，进一步抢占市场。随着行业规模化程度加深和品牌效应，一 线企业与二三线企业的出货量差距逐渐拉大。20\_ 年五家头部企业出货分别为 、、、、，合计出货 ，测算 CR5 达到 63%，其中天合光能 20\_ 年市占率为 ；我们预计 20\_ 年出货量进一步提升， 市占率有望达到 15%以上，同比提升 2 个百分点。

布局海外产能，抢占美国市场。作为全球盈利能力最好的市场，国内组件厂商 为了规避高昂的关税，纷纷布局海外产能。隆基、天合、晶澳等一线企业在东南亚 建设硅片、电池和组件产能，有效规避海外政策风险，抢占美国市场。截至 20\_ 年 7 月，天合拥有 6GW 电池产能和 6GW 组件产能，并在越南规划了 的硅片产 能，公司预计 20\_ 年初投产。

> 硅料供需改善，利润空间有望释放

硅料产能释放，供需关系逐渐缓解。20\_ 年下半年以来，由于硅料新增产能有 限，而硅片产能快速释放，下游装机需求不断超预期，导致硅料持续紧缺，价格快 速上升。20\_ 年硅料供应量 60 万吨左右，可支持约 220GW 组件生产，供需保持紧 平衡，20\_ 年随着通威股份、新特能源、亚洲硅业纷纷扩产，我们预计 20\_ 年国 内硅料供应量有望提升至 90 万吨左右，同比增长 49%。展望明年，硅料新进入者较 多，20\_ 年硅料供应量有望大幅提升，我们预计到 20\_ 年底硅料产能有望达到 200 万吨以上，有效供应量 140-150 万吨，硅料供应紧缺程度得到进一步缓解。

硅料降价，释放利润空间。20\_ 年以来硅料毛利率持续处于高位，产业链主要 利润集中在上游，下游组件企业成本压力较大，随着新增产能的释放，我们预计硅 料价格有望逐步下行。根据 PVinfolink 的预测，预计到 20\_ 年底硅料价格有望下行 至 150 元/kg，将利润空间更多让渡至下游，组件厂商利润空间有望提升，对于目前 承压明显的天合来说，未来盈利的弹性更大。

**天合光能组件工作总结3**

政策端支持光伏装机量增长。随着碳达峰碳中和目标的提出，减碳已经成为了全球主要 经济体的共识。而减少碳排放最重要的一个环节就是减少化石能源的消耗，加大对清洁 能源的使用。以我国为例，从 20\_ 年以来以光伏、风电为代表的清洁能源电力占比正在 逐步提升。到 20\_ 年，我国来源于光伏发电的电量已经达到了全国发电量占比的 4%， 实现了连续十年的提升。以光伏为代表的清洁能源将会成为低碳乃至零碳化的电力结构 的重要一环。因此在发电端要助力碳中和目标的实现，光伏装机规模还需要再上一个台 阶。

十年进步，光伏已成最具经济性发电方式。根据 Lazard 统计，光伏度电成本在过去 10 年间已经下降超过了 90%。光伏发电不仅和煤炭、天然气等化石能源相比具有更加清洁 和更加便宜的特点，相比风电等其他清洁能源也更具经济性。

**天合光能组件工作总结4**

> 产能有序扩张，加码一体化布局

回 A 后融资方式丰富，为产能扩张提供有力支持。20\_ 年公司登陆科创板上 市，募集资金 亿元，20\_ 公司发行可转债募集资金 亿元，共募集 亿元。除补充流动资金和偿还银行贷款外，主要用于投资 3GW 高效组件项目、铜川 250MW 光伏电站项目、研发及信息中心升级建设项目，以及盐城、宿迁等地 34GW 电池及 10GW 光伏组件项目建设。这两轮融资有效支撑了公司的产能扩张，加快业 务战略布局，抢占市占份额。20\_ 年 7 月，公司拟发行不超过 亿元的可转债， 其中 亿元用于年产 35GW 直拉单晶项目， 亿元用于补充流动资金及偿还银 行贷款。

建设一体化产能，打通产业链上下游。20\_ 年 6 月公司发布公告称，要在西宁 建立从硅料、硅片、电池片到组件的一体化产能，包括年产 30万吨工业硅、年产15 万吨高纯多晶硅、年产 35GW 单晶硅、年产 10GW 切片、年产 10GW 电池、年产 10GW 组件以及 15GW 组件辅材生产线，分两期进行。此次建产一方面是为扩展 N 型 TOPCon 的上游产能，另一方面，一体化产能有助于降低生产成本，增强产业链 稳定性，扩产后能迅速打通一体化产业链，增强竞争优势，提升盈利能力。

产能不断扩张，出货量保持高增。产能保持快速扩张节奏，20\_ 年底电池/组 件产能为 35/50GW，我们预计 20\_ 年底将达到 50/65GW，同比增长 ， 210 大尺寸产能占比有望达到 85%-90%。20\_ 年公司组件出货量为 ，同比 增长 ，位居全球出货量第二，我们预计 20\_ 年出货量将达到 40GW 以上。

210 渗透率不断提升，天合主导。更大尺寸的产品能够摊薄组件的非硅成本及 BOS 成本，提高光伏发电的经济性。根据 PvInfolink 的预测，20\_ 年 210 组件渗透率 为 ，20\_ 年/20\_ 年有望分别提升到 ，到 202\_ 年 210 产品有望 占据行业的半壁江山。天合在 210 尺寸领域处于主导地位，截至 20\_ 年 Q3，天合 210 大尺寸组件产能将超过 50GW，位居行业第一，20\_ 年公司 210 组件累计出货 量达到 16GW，领跑全球。

PERC 电池效率接近极限，TOPCon 具备成熟度和经济性。目前 PERC 电池的效率 已逼近效率极限 ，其成本下降也速度也有所放缓，而 N 型电池则有望成为下 一代主流技术。其中 TOPCon 具有高效、低衰减和高双面率的优势，N 型 TOPCon 电 池双面率达到 85%，较 PERC 电池 70%左右的双面率有明显提高。各企业纷纷扩产 TOPCon 产能，我们预计 20\_ 年底 TOPCon 产能将超 50GW。

TOPCon 作为主要技术路径，效率节节攀升。公司从 20\_ 年起开始 TOPCon 技 术的研究，主推的 210mm 高效 TOPCon 电池实验室最高效率达 。公司新建中 试线平均效率突破 ，良率达 97%。20\_ 年 4 月，公司在宿迁启动了 8GW 的 TOPCon 电池项目，目前处于爬坡阶段，我们预计爬坡结束后成本可以与 PERC 持 平，同时公司也在同步进行 HJT 和 IBC 的技术储备，公司 HJT 技术电池效率已达 24%，IBC 组件和电池多次创新高。公司 20\_ 年获得两项 863 国家项目，分别针对 HJT 和 IBC 的关键技术提升。

> 渠道布局充分，分销占比行业领先

加速全球化布局，业务覆盖 100+国家和地区。公司在美国、日本、瑞士、新加 坡等国家都设立了区域总部，并在近 20 个国家设立了全球营销和服务中心，业务覆 盖一百余个国家和地区。公司同步在泰国和越南建立了电池和组件产能，真正实现 制造全球化。

经销渠道领先行业，使用天合品牌安装地区数排名第一。光伏市场需求逐渐分 散，全球市场呈多元化发展，龙头企业不断完善海外渠道。公司具备行业领先的渠 道优势，在全球拥有超过 50 家长期合作的海外分销商，覆盖 60+国家和地区。截至 20\_ 年 7 月，使用天合品牌安装地区数达到 99 个，排名行业第一。公司是最早进 入欧洲、北美、澳大利亚、日本等成熟光伏市场的企业之一，20\_ 在海外市场的出 货比例超 60%，占比持续提升。

天合获 100%的可融资性评分，品牌优势明显。可融资性评级是海外光伏电站 开发的重要条件，可融资性评级越高，与外国光伏电站开发商合作的可能性越大。 20\_ 年彭博新能源报告显示，天合、隆基、晶澳三家企业的可融资性达到 100%， 体现了其品牌在全球的认可度。头部企业在高品牌美誉度下能斩获更多优质订单， 从而有效进行产能升级和渠道拓展，进一步强化自身品牌力。

全新 210R 产品：瞄准分布式市场，功率与效率同升。20\_ 年 4 月，针对海外 的分布式光伏市场公司推出了新产品 210R：72 片版型 430W 和 66 片版型 580W，采 用 G12R 的 210\*182 的矩形硅片。具有发电量更高、投资成本更低、外形更美观等 优点，我们预计 20\_ 年底产能将达 10GW，20\_ 年超 20GW。 430W（1762\*1134mm）产品：针对户用分布式；与天合的 40 版型的 210 产品 410W（1754\*1096mm）相比，重量仅增加 至 （仍符合国际劳工的单人 搬运上限 50 磅/），而功率提升了 20W，节省了施工成本；同时由于电池排 布由 5 列变为 6 列，去掉跳线，效率提升 至 ，进一步降低系统 BOS 成 本。

580W（2384\*1134mm）产品：针对工商业分布式；与天合的 66 片版型 210 产 品 670W（2384\*1303mm）相比，宽度更窄，重量减少 至 33Kg；与同业的 72 版型 182 产品 545W（2278\*1134mm）相比，宽度一致，可向下兼容 182，而功率提 升了 35W（约 6%），公司表示约降低 BOS 成本 分/W，发往荷兰的物流费用节 省 分/W。 天合目前在分布式市场的占比和布局在行业中处于领先，随着国内和海外分布 式市场的逐渐崛起，我们预计更高功率、更高效率、更具兼容性的 210R 产品有望进 一步提升公司在分布式领域的领先地位。

> 分布式市场火爆，分布式系统出货保持高增

分布式高速增长，20\_H1 分布式装机占比 63%。根据国家能源局的数据，20\_ 年我国分布式光伏新增装机 ，占全部新增光伏装机量的 ，首次突破 50%。20\_ 年上半年新增光伏装机 ，同比增长 137%，截至 20\_ 年 6 月， 累计装机量 。细分来看，集中式装机 ，占比 ，同比增长 162%，截至 20\_ 年 6 月，累计装机 ；分布式装机 ，占比 ， 同比增长 125%，截至 20\_ 年 6 月，累计装机 。分布式表现突出，保持高 速增长。 公司从 20\_ 年开始前瞻性布局分布式系统领域，针对户用和工商业光伏分别 推出“天合富家”与“天合蓝天”两个子品牌。20\_ 年公司分布式系统出货超 2GW，累 计安装客户数量超 20 万户，处于行业前列，我们预计 20\_ 年分布式系统出货有望 达到 5GW 以上，保持高增。

户用市场：天合富家渠道网点庞大，提供全流程支持和多种金融模式。天合富 家提供原装标准化系统解决方案，提供全流程质控体系和营销支持，具有质量保 证。20\_ 年天合富家成为户用市场现款销售业务第一，目前在全国范围内已有 1500+ 县级经销商和 17000+ 乡镇服务网点。针对光伏系统的融资问题，公司推出 了全款购、光伏贷、租电赞和惠农宝四种金融模式，向不同用户提出不同融资模 式，可以共同分享收益。

工商业市场：天合蓝天根据用电曲线设计光伏系统，推出 BAPV 和 BIPV 产品。 天合蓝天涉及 100+行业，具备 500+项目经验，可根据企业生产经营用电曲线精准匹 配光伏系统，解决了同质化竞争的行业痛点，能够实现更低成本和更高效能。天合 蓝天同样提供全流程质控体系和营销支持，并推出天合原装 e 金融，为用户提供定 制化金融方案。20\_ 年天合蓝天推出 BIPV 产品天能瓦，将产品从单一发电需求拓展 至智慧新能源应用场景。

分布式场景更偏好大尺寸，公司的 600W+更具经济性。由于分布式场景面积有 限，因此更加追求组件效率。近年来随着大尺寸和高效电池的发展，组件功率不断 提高，20\_ 年起 500W 占比提升，未来 600W+将成为行业趋势。600W+组件可以减 少工程量和投资成本，实现客户价值最大化。对于户用市场，公司的 600W+组件减 少了 PV 电缆用量和支架导轨，组件块数的减少也相对节省了安装费用，综合能够节 省初始投资超 6 分/W。对于工商业市场，670W 组件组串功率更高，大幅减少 PV 电 缆用量和支架导轨，组件块数的减少也相对节省了安装费用，节省系统初始投资成 本超 4 分/W。

> 经营管理不断提升，电池/组件环节盈利第一

电池和组件单环节盈利水平行业领先。天合主要的产能集中在电池和组件端， 相比其他同业公司，并没有硅片环节的产能。在 20\_ 年硅料价格高涨、硅片盈利能 力保持高位的情况，凭借其优异的品牌优势及成本管理能力，在电池及组件环节的 单瓦净利仍达 6 分，处于行业领先地位，体现出其独特的竞争优势。我们预计未来 一体化产能投产后，公司盈利能力有望持续提升。

公司的盈利能力突出，我们分析主要原因有以下四个方面：1）分销占比高， 议价能力强。由于分布式光伏收益率高于集中式，对于组件价格的接受程度更高， 因此溢价能力强，盈利能力优于集中式，天合凭借优秀的品牌和渠道布局，20\_ 分 销占比 55%，高于同业竞争对手。2）大尺寸出货占比高，盈利能力好。20\_ 年硅 料价格高涨，大尺寸凭借规模优势，成本相比 166 更低，因此盈利能力更强。20\_ 年天合大尺寸出货占比 65%，高于同业对手，天合在 20\_ 回 A 后坚定了 210 的路 线，新建产能多为 210 向下兼容，大尺寸电池产能占比领先同业竞争对手。3）海外 出货占比高，海外市场毛利率更高。海外市场如美国和欧洲等发达地区，对于组件 价格接受度高，毛利率高于国内市场。4）电池自供率高；当电池产能不足时，外 购电池必然会提升成本，20\_ 年天合电池自供率达到 70%，处于行业前列。

签订长单提前采购备货，保证供应链稳定性。公司为保障原材料供应稳定，与 上游企业签订了长期采购协议，通过提前采购备货等方式锁定部分利润。同时，公 司与通威股份共同投资了年产 4 万吨高纯晶硅项目、年产 15GW 拉棒项目、年产 15GW 切片项目、年产 15 GW 高效晶硅电池项目，合计投资额约 150 亿元。双方形 成优势互补，增强供应链管理能力和下游竞争力，其中通威持股 65%，天合持股 35%。

**天合光能组件工作总结5**

抢占先机树立自身品牌。公司于 20\_ 年进军分布式光伏业务建立了户用光伏系统品牌 “天合富家”和工商业光伏系统“天合蓝天”这两大品牌。两大品牌最大的特点就是原 装，天合富家是原装户用标准化系统品牌，天合蓝天是原装工商业定制化系统品牌。相 比于行业内的其他竞争对手，公司采用的原装方式能够最大程度的保证产品质量，分布 式光伏的产品力优势显著。

业务模式多样，应用场景广泛。公司针对不同的应用场景，开发了适合不同场景和用户 的业务开发模式。以户用为例，公司采取的包括现金销售和共建模式，现金模式是指直 接由经销商向居民用户进行销售然后上门进行安装。共建模式则是指公司与央企成立合 资公司以更加优惠的贷款利率获得资金承保项目，在建设完成并试运行一段时间后在转 让给央企进行运营。针对不同场景建立的不同运营模式是公司在分布式光伏系统中的核 心竞争力之一。

经销商数量持续增长，服务精准到位。截至 20\_ 年公司已经拥有了超过 1000 家近 1500 家县级经销商和 15000 个以上的县级服务网点。公司在全国的 8 个营销中心在户用与工 商业领域深耕超过了 4 年，具备完整的渠道开发、技术支持、安装施工和售后服务功能。在户用地推和后续服务方面的优势十分显著。

**天合光能组件工作总结6**

渠道完善，产品遍布全球。公司在海外布局了越南、泰国两个生产基地共计 6GW 的电池、 组件产能，同时在全球拥有超过 50 家长期合作的海外分销商，产品远销 60 多个国家和 地区，是目前国内企业中全球化渠道布局最完善的企业之一。经销渠道占比稳步提升，适应行业需求的结构性变化。公司经销渠道占比在 20\_ 年-20\_ 年间实现了稳步提升，到 20\_ 年公司经销营收占比已经达到了 。公司应对终端客 户需求已经建成了完善的组件经销网络，适应行业需求变化。

**天合光能组件工作总结7**

平价时代装机市场全球化、多样化趋势明显，企业渠道建设成重点。随着光伏组件价格 的下降，光伏发电成为了全球越来越多国家和地区电力装机的重要选择。根据 CPIA 公 布的 20\_ 年我国光伏组件出口市场统计，除欧美澳日等发达国家和地区之外的南美和 中东等新兴市场也成为了我国光伏组件外销的重点市场。全球光伏装机市场呈现遍地开 花的局面，不再依赖某个单一市场。因此，光伏组件企业面向的市场范围也呈现出逐步 扩张的态势，组件企业海外渠道布局方面将会成为企业获取海外客户资源的核心能力。

分布式装机占比的提升对企业的渠道销售能力提出了更高的要求。相比地面电站的客户 多以大型发电集团和系统集成商为主，销售多采用直销模式为主，户用和工商业电站多 以 C 端和 B 端客户为主，多采取经销模式。分布式电站的发展对公司下沉的销售能力和 经销商渠道建设同样提出了更高的要求。

产业链技术加速迭代，企业研发积累为核心竞争要素。光伏行业发展的最终目的就在于 追求更低的度电成本和更高的光电转化效率，目前的技术发展趋势在硅片环节体现为大 尺寸化，在电池端体现为高效电池技术的发展。两个环节的技术变化趋势都对组件环节 产生了深刻的影响。这使得拥有更强资本实力、更多研发技术积累的头部组件企业也会 在行业竞争中获取更大的优势。

行业集中度逐渐提升，CR5 市占率 20\_ 年已达 。光伏产业链以硅料为界向上属 于化工行业，向下属于制造业。组件环节因为其制造组装属性，属于劳动密集型产业， 技术壁垒较低，行业竞争者较多，过往的行业格局十分分散。不过随着全球光伏市场的 扩张和产品迭代速度的加快。行业对组件企业的渠道建设能力、研发储备能力和资金实 力提出了更高的要求。行业集中度自20\_年来不断提升，CR5的市占率从20\_年的 上升到了 20\_ 年的 。同时根据各大组件企业在 20\_ 年的出货预期估算，到 20\_ 年组件环节 CR5 的市占率将进一步提升 。

同时光伏电站稳定运行 25 年的特点也使得下游客户更加偏好知名组件品牌商，因此可以 预见在未来拥有更强成本管控能力、更广渠道和更强品牌力的头部组件企业将占据更大 的市场份额，行业集中度将进一步得到提升。

**天合光能组件工作总结8**

跟踪支架是光伏降本的重要途径。跟踪支架在运用中能够随阳光照射角度的变化进行相 应的调整，最大限度的提高发电量，和双面组件搭配能够发挥“1+1>2”的效果。根据有 关学者的实验研究结果可以看出，采用跟踪支架相比于固定支架能够显著降低光伏度电 成本。跟踪支架是未来光伏发电进一步降本的重要途径之一。

全球渗透率逐年提升，国内有望加速渗透。在 20\_ 年到 20\_ 年间，全球的跟踪支架渗 透率由 上升到了 ，原因在于海外特别是美国对跟踪支架的接受度更高，在美 国跟踪支架的渗透率已经达到了近 80%。国内跟踪支架渗透率方面，国内总体上呈现出 缓慢上升的态势，20\_ 年我国因为地面电站开工不及预期，渗透率有所下滑。目前我国 的渗透率相比全球平均水平仍有差距。但是我们预计国内跟踪支架渗透率提升的前提条 件已经达成 1）电力消纳问题因为特高压建设和储能装机量的提升得到改善，跟踪支架 提升的发电量具备经济意义；2）风光大基地建设利好跟踪支架推广；3）投资侧关注点 从单瓦建设成本转移到了度电成本。在未来，中国跟踪支架的渗透率有望实现快速提升。

百亿市场，空间巨大。根据我们测算，国内跟踪支架市场到 202\_ 年将会达到 亿元， 美国跟踪市场到 202\_ 年将会达到 亿元。全球跟踪市场总计到 202\_ 年将会达 630 亿元左右，未来跟踪支架的市场空间巨大。

**天合光能组件工作总结9**

深耕光伏 20 年，平价时代再出发。天合光能成立于 1997 年，是国内成立最早的光伏组 件企业之一。公司曾在 20\_ 年登陆纽交所上市，并于 20\_ 年完成私有化退市。研发投 入方面，公司作为行业的探索者与先行者，在 20\_ 年成立了首批国家级重点实验室“光 伏科学与技术国家实验室”。在组件制造领域，公司长期保持在全球光伏组件出货量的前 五名，并且于 20\_ 年和 20\_ 年位居全球光伏组件出货量的第一，积累了良好的品牌和 口碑。同时凭借公司在组件环节积累的优势，公司还分别于 20\_ 年与 20\_ 年进军分布 式光伏和跟踪支架领域，打开公司进一步成长的空间。在光伏平价时代到来后，公司为 了更好的抓住行业发展的机遇并且拓宽自身融资渠道，于 20\_ 年登陆 A 股科创板。作 为一家深耕光伏领域 20 年的组件龙头企业，公司持续的研发投入、品牌建设和渠道推广 是公司的核心竞争力所在，也是公司在竞争愈加激烈的光伏行业中脱颖而出最大的底气。

围绕组件环节核心优势拓宽自身发展半径。公司主营业务主要可以分为光伏产品、光伏 系统和智慧能源三大板块。其中光伏产品主要是光伏组件，在组件大尺寸的趋势下，公 司抢先布局 210 大尺寸组件，引领行业进步。根据公司最新年报披露的销量信息，公司 20\_ 年组件出货量达到了 ，其中 210 大尺寸组件的出货占比超过了 65%。

开展光伏系统和智慧能源两大业务，向下拓展打开盈利空间。公司光伏系统业务主要包 括光伏电站建设与服务和光伏系统产品。其中公司的光伏系统产品包括跟踪系统、水面 漂浮系统以及分布式光伏系统，公司旗下针对户用与工商业的分布式光伏场景，分别开 发出了“天合富家”和“天合蓝天”两大品牌。而智慧能源业务则主要涵盖了光伏发电 及运维、能源云平台以及储能业务，主要是公司针对自身的主营业务进行的一些配套运 维服务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！