

剑指光储融合 光伏巨头欲打造新增长引擎

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道

“五一”假期前夕，晶科能源(688223.SH)、隆基绿能(601012.SH)、晶澳科技(002459.SZ)、天合

光能(688599.SH)相继披露2025年及2026年一季度“成绩单”。财报显示，这四家光伏巨头仍处于亏损状态，但均已升级长远发展战略，将光储融合作为核心突破

口，着力打造全新增长引擎。在新能源融合集成、绿电直连、零碳园区等政策落地的背景下，叠加终端用能加速向电气化、绿色化升级，上述四家企业持续

开拓多元应用场景与新业态，加速从传统产品制造商向综合能源解决方案服务商转型。TrendForce 集邦咨询分析师王建向《中国经营报》记者表示，

在电力市场化交易背景下，单纯卖硬件已难获利，需要通过光储一体化解决消纳痛点、深耕工业园区或数据中心等终端场景，才能获得系统溢价。这种从“设备

供应商”到“能源服务商”的转变，不仅通过服务建立了竞争护城河，也让企业从单纯的制造业逻辑跨越到长期运营逻辑，是穿越周期的核心底牌。

业绩反转尚需时日

2026年全球光伏市场增速可能有所放缓，部分市场需求面临不确定性，预计2027年起重回正增长轨道。

受市场供需失衡影响，光伏企业仍普遍亏损。

2025年，晶科能源、隆基绿能、晶澳科技和天合光能虽仍居光伏组件出货第一梯队，但全年归母净利润分别为68.82亿元、64.2亿元、46.08亿元和70.31亿元，合计亏损近250亿元。

纵观上述四家企业年报，2025年受产品价格持续低位运行、第四季度硅料及银浆等原材料成本上行拖累，叠加海外贸易壁垒加码，企业盈利水平持续承压。同时，国内新能源电力全面入市，进一步加剧了行业需求的下行压力。

有观点认为，2026年全球光伏市场增速可能有所放缓，部分市场需求面临不确定性，预计2027年起重回正增长轨道。

在此背景下，光伏龙头纷纷下调组件出货目标。其中，晶科能源将2026年组件出货目标定为75—85GW，隆基绿能设定约80GW；两家企业2025年组件出货均超过86GW，2026年目标较上年均出现明显下调。

不仅如此，受银价大幅上涨等因素冲击，上述四家企业2026年一季度依旧延续亏损态势。其中，晶科能源、隆基绿能、晶澳科技单季亏损均超10亿元；天合光能因公允价值变动收益对冲主业亏损，亏损幅度相对较小，单季归母净利润亏损2.83亿元。

2026年1月，天合光能推出限制性股票激励计划及员工持股计划，设定2026年净利润不低于2亿元的业绩考核目标。该公司在年报中直言，2026年光伏行业将经历结构性深度整合，行业市场集中度有望进一步提升，并确立“扭亏增盈”为年度经营方针。

隆基绿能董事长、总经理钟宝申在业绩说明会上坦言，公

司对组件业务三季度实现盈利已逐步成熟。他同时表示，2026年行业产品价格与成本环境将优于去年，经过两年激烈的市场竞争，光伏行业负毛利的情况将会得到改善，整体局面好转。

晶澳科技方面也在业绩说明会上表示，虽然2026年一季度仍处于亏损区间，但公司已锁定全年扭亏为盈目标。随着技术迭代升级、供应链持续优化及海外产能逐步释放，若后续市场行情回暖，公司有望在第三、四季度实现单季盈利。

王建告诉记者，2026年是光伏行业从内卷转向供需再平衡的转折年。经过前两年的调整，二三线厂商的落后产能基本出清，头部企业在完成资产减值计提后，正凭借BC、TOPCon等高效

技术溢价实现报表修复。虽然全球贸易壁垒和国内消纳压力依然存在，但产业链价格已告别非理性下跌，盈利模式正从规模扩张向技术溢价回归。

SMM硅基事业部高级分析师陈家辉在接受记者采访时表示：“2026年谈光伏全行业扭亏为时尚早，但阶段性的拐点已经到来。当前，光伏行业仍处于供需错配、价格内卷、企业亏损出清阶段。透过年报可以发现，有几家头部企业已经开始增加研发投入，后续企业有望更早地享受到技术红利，通过提质增效方式走出价格内卷阴霾。”

陈家辉进一步表示，展望后市，光伏行业库存去化节奏、行业反内卷政策落地力度、新技术渗透速度以及海外出货溢价空间，将成为研判行业业绩拐点能否如期兑现的核心变量。

加速战略转型

依托在光伏领域积淀的渠道、品牌与客户资源，四家企业纷纷延伸布局储能业务。

主业盈利承压之下，战略转型已成为光伏企业谋求突围的共同选择。

2025年年报显示，天合光能、晶科能源、晶澳科技、隆基绿能均将光储融合提升至重要战略位置，纳入企业长远发展布局。四大巨头不仅集体将储能业务打造为第二增长曲线，更立足终端用能新场景、新业态布局，提供综合能源解决方案服务。

陈家辉表示，光储融合是行业发展的必然趋势。单一组件制造已经陷入低毛利甚至亏损困境，龙头企业纷纷从“卖产品”转向“卖方案”，光储融合成为现阶段行业破局的最佳选择。

依托在光伏领域积淀的渠道、品牌与客户资源，四家企业纷纷延伸布局储能业务。

晶科能源品牌副总裁钱晶在接受媒体采访时坦言，光伏与储

能客户重合度近40%，业务协同基础深厚。

在储能赛道布局上，四家企业均以储能系统为核心发力点，但经营模式以及细分环节布局有所差异。

其中，晶澳科技注重战略合作，采取轻资产、快周转的稳健布局策略。而天合光能、晶科能源重资产特征更加明显，并布局自有电芯产能。

公开资料显示，天合光能2025年年底电芯产能增至20GWh，2026年规划电芯产能20GWh—25GWh，配套储能系统产能40GWh。截至2025年11月，晶科能源已具备17GWh储能系统产能、5GWh电芯产能，预计2026年年底储能系统产能将突破30GWh。

隆基绿能布局时间相对较晚，但规划目标明确。其计划用五年左右时间让储能业务体量比肩光

伏，同时明确“不涉足电芯制造”。

2025年，天合光能、晶科能源的储能出货量分别突破8GWh、5.2GWh，并力争2026年出货量翻倍增长；隆基绿能则定下2026年储能系统出货6GWh的经营目标。

值得关注的是，天合光能已将储能业务纳入主营业务分类核算。2025年，该公司储能业务实现营收42.8亿元，同比增长83.30%，毛利率14.69%。

海外市场是上述四家企业拓展储能业务的核心阵地。目前，天合光能、晶科能源、晶澳科技均以海外出货为主。以天合光能为例，2025年储能海外出货占比超60%。2026年4月，隆基绿能发布“2830规划”，明确在2028年年底前，于全球重点光储一体化市场布局30个全能型本地化服务中心，深耕海外渠道。

在新能源消纳需求提升、电网安全保障加码、低碳用能政策约束等多重因素驱动下，叠加AI数据中心、零碳园区、微电网等新兴应用场景持续涌现，打造光储系统集成能力、综合能源解决方案服务能力，已是光伏企业立足长远发展的核心竞争力。

从战略定位来看，晶科能源持续推进从“产品提供商”向“综合能源解决方案提供商”转型；天合光能则向光储智慧能源解决方案服务商升级。

隆基绿能也明确了转型路径，推进公司从“光伏产品提供商”向“光储融合系统解决方案服务商”，再向“绿色能源综合解决方案服务商”跨越。晶澳科技则提出，稳固光伏主业基本盘，以储能与智慧能源为双引擎，推动企业向全场景绿色能源服务商转型。

王建表示：“从‘设备供应商’到‘能源服务商’的转变，不仅通过服务建立了竞争护城河，也让企业从单纯的制造业逻辑跨越到长期运营逻辑，是穿越周期的核心底牌。”



图为2026年第十四届储能国际峰会暨展览会晶科能源展台。

公司官网/图

煤价下跌、需求乏力 煤企一季度业绩承压

中经记者 陈家运 北京报道

2026年一季度，受煤炭价格下跌、需求乏力等因素影响，煤炭企业业绩普遍承压。

业绩普降

作为煤炭行业龙头，中国神华2026年一季度业绩呈现“增收不增利”态势。财报数据显示，该公司当期实现营业收入703.97亿元，同比微增1.2%；归属于上市公司股东的净利润为106.67亿元，同比下降10.7%；扣除非经常性损益的净利润107.12亿元，同比下降8.5%；经营活动产生的现金流净额173.63亿元，同比下降15.5%。

淮北矿业一季度盈利能力也有所下滑。其在一季度实现营业收入101.97亿元，同比下滑3.80%；归母净利润4.91亿元，同比下滑29.00%；扣非归母净利润4.83亿元，同比下滑28.36%。

聚焦煤炭、天然气及煤化工业务的广汇能源也未能独善其身。一季度，该公司实现营业收入68.59亿元，同比下滑22.95%；归母净利润2.36亿元，同比下滑65.90%；扣非净利润2.55亿元，同比下滑63.65%。

从经营数据看，一季度中国神华商品煤产量8050万吨，同比下降2.4%；煤炭平均销售价格同比下降3.8%，当期煤炭业务毛利同比下

降9.4%。其中，中国神华(601088.SH)、淮北矿业(600985.SH)、广汇能源(600256.SH)的归母净利润分别同比下降10.7%、29.00%、65.90%。

中研普华研究员洪前进在接受

《中国经营报》记者采访时表示，一季度动力煤现货价格同比下行，环比跌幅显著。同时，需求端复苏乏力，下游电力、钢铁、建材三大行业需求萎缩，进一步拖累煤企业绩。



图为中国神华产权所属黑岱沟露天煤矿。

公司官网/图

降9.4%。淮北矿业方面表示，其业绩下滑主要受煤炭价格下跌拖累，一季度商品煤销售均价同比下降9.9%，导致吨煤毛利同比下降13.8%。

据中国煤炭运销协会数据，一季度现货煤价方面，动力煤(秦皇岛港)712.5元/吨，同比减少47.2元/吨，降幅6.2%；炼焦煤(京唐港)1700元/吨，同比增加182.3元/吨，增幅12%；无烟煤(阳泉)893.5元/

吨，同比减少162.8元/吨，降幅15.4%。长协价格方面，动力煤年度长协(秦皇岛港)686元/吨，同比减少7.3元/吨，降幅1.1%；炼焦煤长协价新单指数1154.4元/吨，同比减少97.8元/吨，降幅7.8%。

洪前进表示，一季度动力煤现货价格同比仍处于下行通道，且环比跌幅较为显著，煤炭平均售价下行成为煤企营收与利润收缩的首要压力源。

需求疲软

2026年一季度，煤炭行业上市企业业绩集体下滑，是行业周期下行、供需格局变化与能源结构转型多重因素共同作用的结果。

其中，需求端疲软成为制约行业复苏的关键因素。洪前进表示，下游电力、钢铁、建材三大行业需求萎缩，是煤企业绩下滑的重要推手。电力行业方面，火电厂库存处于同期偏高水平，长协履约率较高，进口煤补充和新能源出力增加对火电形成多重挤压，电煤采购较为谨慎；钢铁行业受全球贸易摩擦加剧影响，钢材出口下滑，间接导致焦煤需求承

多元化布局

压；建材行业同样面临房地产市场低迷的拖累，水泥等产品产量增长乏力，对煤炭需求形成抑制。

与此同时，能源结构转型加速推进，对煤炭行业形成持续冲击。洪前进表示，在“双碳”目标引领下，新能源替代与电力互济能力稳步提升，能源安全韧性不断增强，绿色低碳转型向纵深发展。一季度新能源发电量持续增长，对火电形成替代效应，间接影响动力煤需求。同时，煤炭消费预计2028年前后达峰的长期预期，使下游企业投资决策趋于审慎，资本开支收紧，进一步影响了

加工到焦炭冶炼、甲醇、乙醇等煤化工产品生产及加工、煤泥研石发电为一体的煤炭综合利用产业链条。依靠产业链优势，公司能够发挥煤炭深加工和综合利用的产业结构优势，提高资源有效利用的附加值和盈利能力，避免了单一产品存在的市场风险。

煤价下跌、需求乏力 煤企一季度业绩承压

洪前进认为，2026年一季度煤炭行业正处于“淡旺季切换”中结构性再平衡的过渡阶段。春节假期及传统电力需求淡季结束后，叠加中东地缘冲突带来的国际能源价格脉冲式走强，煤炭价格在季度中后期呈现企稳回升态势。

中国煤炭工业协会发布的《2025煤炭行业发展年度报告》预计，2026年煤炭消费将小幅增长，供给保持较高水平，煤炭进口处于高位，加之全社会存煤水平较高，全年煤炭市场供需将呈现总体平衡态势。

面对行业周期下行压力，头部煤企纷纷加快转型步伐，寻求新的利润增长点。中国神华持续推进“煤电一体化”战略，加大发电业务投入，通过发电业务的稳定收益对冲煤炭业务波动风险。2026年一季度，中国神华发电业务表现亮眼，总发电量559.4亿千瓦时，同比增长10.9%；总售电量526.9亿千瓦时，同比增长11.0%。燃煤发电成为主要增长动力，一定程度上缓解了煤炭主业的盈利压力。

淮北矿业则利用自身资源优势，已经形成从煤炭开采、洗选、

煤价下跌、需求乏力 煤企一季度业绩承压

加工到焦炭冶炼、甲醇、乙醇等煤化工产品生产及加工、煤泥研石发电为一体的煤炭综合利用产业链条。依靠产业链优势，公司能够发挥煤炭深加工和综合利用的产业结构优势，提高资源有效利用的附加值和盈利能力，避免了单一产品存在的市场风险。

广汇能源则依托自身资源优势，加快推进煤炭优质产能释放并延伸产业链、提升产品附加值，构建产业链、价值链、供应链互相融合的生态体系，推动形成煤炭、煤化工、天然气、清洁能源(氢

能)、碳捕集与利用产业协同并进的发展格局。广汇能源方面表示，其重点打造传统煤化工向现代煤化工、现代煤化工向新能源和氢能“两个耦合”发展的新局面。

洪前进表示，延伸产业链是煤企实现多元化经营、拓展增收渠道的重要途径。煤企可以向下游延伸，发展煤化工、煤电一体化等业务，提高煤炭产品的附加值，降低对煤炭销售的依赖。同时，也可以向上游延伸，整合煤炭资源，提高资源保障能力，降低采购成本。