

告别高景气红利期 逆变器行业迎来盈利分水岭

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道	光电源(300274.SZ)、德业股份(605117.SH)、锦浪科技(300763.SZ)、固德威(688390.SH)、上能电气(300827.SZ)、思格新能(06656.HK)、禾迈股份(688032.SH)、昱能科技(688348.SH)、艾	罗能源(688717.SH)、首航新能(301658.SZ)十家逆变器上市公司半年报发现,行业整体业绩表现参差不齐。其中,阳光电源、德业股份、思格新能三家企业合计贡献超95%的净利润。与此	同时,业绩下滑、陷入亏损的企业数量持续增加,赛道内部结构性分化进一步加剧。	过去数年,国内逆变器企业依托成熟的电力电子技术,以光伏并网逆变器为核心起点,逐步	拓展至储能逆变器(含PCS)、新能源项目投资开发、储能系统等领域。光储行业资深人士、泓达新能创始人刘继茂向记者表示,伴随全球光伏市场需求萎缩,部分储能市场需求增长放缓,逆变	器企业未来竞争将愈发激烈,并网逆变器与储能业务的淘汰赛已经开启。与光伏组件企业供需两端承压不同,逆变器企业承受的供应过剩压力有限,受终端需求下行的冲击更为突出。
-------------------	--	--	---------------------------------------	--	--	--

中小厂商亏损

相比之下,禾迈股份、昱能科技、艾罗能源、首航新能四家企业在上半年悉数陷入亏损。

受终端市场需求变化、汇率大幅波动、行业“内卷”加剧等因素影响,上半年市场红利消退,逆变器企业业绩表现分化,仅少数头部企业维持高增长态势。

阳光电源、德业股份和思格新能是行业内仅有的三家高盈利企业。作为全球光储龙头,阳光电源的业务体量位列行业第一,应用场景全覆盖,海内外布局完善,产品矩阵涵盖光伏逆变器、储能系统、风电变流及传动产品、新能源投资开发、氢能装备、AIDC电源等多元领域,综合竞争优势突出。

今年上半年,阳光电源盈利规模仍居行业首位,但受国内光伏装机规模下滑、主动战略性剥离亏损项目影响,其国内户用光伏、新能源项目投资开发、储能业务收入,以及中东区域储能收入均出现下滑。报告期内,阳光电源实现营业收入309.12亿元、归属于上市公司股东的净利润52.59亿元,同比分别下滑28.99%、32.01%。

德业股份逆变器业务起步相对较晚,但凭借精准的市场布局实现“弯道超车”。目前公司已构建储能逆变器、组串逆变器、微型逆变器三大核心产品矩阵,通过逆变器、储能电池包与德业云平台的深度集成,延伸业务边界,可为客户提供一体化光储系统解决方案。2026年上半年,依托全球户用储能市场持续增长,欧洲、亚非拉等海外市场需求强力拉动,公司经营业绩大幅增长,实现营业收入106.41亿元、净利润27.17亿元,同比分别增长92.23%、78.53%。

思格新能作为近年来快速崛起的新晋全球户储龙头,于2026年4月登陆港股。受益于澳洲、欧洲



图为第十七届SNEC光伏大会阳光电源展台。

公司官网/图

户储市场支撑,该公司上半年营业收入98.74亿元,净赚24.28亿元,同比增幅均超200%。

固德威和锦浪科技主攻分布式光储市场,海内外布局相对均衡,核心业务覆盖光伏并网逆变器、储能逆变器、户用光伏系统和储能系统等。

其中,锦浪科技在上半年营收小幅增长,但净利润降至4.23亿元,同比下滑29.74%。从产品结构来看,该公司光伏并网逆变器收入同比锐减近42%,但储能逆变器业务高速增长,收入同比增幅达106.70%,储能系统业务也实现大幅扩张。其利润下滑主要源于汇兑损失、股权激励费用计提等非经营性因素拖累。

相比之下,禾迈股份、昱能科技、艾罗能源、首航新能四家企业在上半年悉数陷入亏损。

昱能科技以微型逆变器为主业,长期深耕欧美户用光伏市场,并向储能赛道转型。但转型阵痛叠加市场下行,业绩持续探底。继2025年亏损后,其于今年上半年再

度亏损1.32亿元,营收仅3亿元。

对于业绩亏损,昱能科技方面指出,一是海外传统光伏市场新增装机量下降,导致微型逆变器销售额下滑;二是国内工商业储能项目验收交付数量减少,业务增量不足。同时,公司持续加大研发投入与海外市场拓展力度,叠加汇率波动产生汇兑损失,各项费用增加进一步压缩利润空间。

艾罗能源业务高度集中于海外市场,主营光伏并网逆变器、户用及工商业储能系统。公司依托欧洲和新兴市场(澳大利亚、越南、菲律宾等)的双向增长,营收规模保持增长,但利润端持续承压,上半年首度亏损0.35亿元。

艾罗能源方面解释称,上半年,新增市场价格相对较低,成本端受原材料价格上涨、出口退税率降低等因素叠加影响,导致当期产品毛利率降低。同时,近年来受汇率大幅波动影响,去年同期实现汇兑收益,本期产生大额汇兑损失,进一步拉大同比利润差距。

增长隐忧仍存

传统主力市场需求走弱,也影响着未来市场的竞争局面。

长期以来,中国、欧洲、美国是全球光储三大核心市场,亚太、中东、非洲、拉美等新兴市场持续发力,共同构筑逆变器企业业绩增长的基本盘。但当前,全球政策变动、需求萎缩、贸易壁垒升级,彻底打破行业稳定增长格局,企业业绩不确定性大幅提升。

阳光电源在半年报中援引第三方机构数据,上半年全球新增光伏装机177GW,同比下降43%。全球锂电储能装机容量140GWh,同比增长30%。

国内市场方面,受“136号文”[《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》(发改价格〔2025〕136号)]政策落地影响,光伏电站投资规模大幅收缩,新增装机量同比下滑超六成,直接冲击逆变器企业并网逆变器销售、新能源项目开发、发电运维等业务。据第三方机构预测,2026年国内光伏市场需求将迎来近年首次负增长。

储能赛道同样增速放缓。中关村储能产业技术联盟(CNE-SA)数据显示,2026年上半年国内新增投运新型储能装机21.81GW/58.60GWh,功率、能量规模同比分别下降18%、16%。这也直接拖累储能逆变器、储能系统等相关业务营收。

刘继茂向记者表示,光伏与储能业务具备高度协同性,客户群体、应用场景高度重合,光伏业务遇冷后,储能业务难以独善其身,行业整体业绩承压态势将持续。

相比国内,欧洲光伏需求疲软,但储能赛道依旧保持高景气。

昱能科技在半年报中援引欧洲光伏协会数据称,2025年欧盟

国家光伏新增装机量65.1GW,同比下降0.7%,系近十年首次增长停滞,其中户用光伏新增装机量占比降至14%,仅为2023年水平的一半。2026年,欧盟国家光伏新增装机量预计约61GW,同比下降约6%,主要受能源价格波动、户用光伏支持政策退坡等因素影响。

相比欧洲光伏市场,储能行业的需求增长仍值得期待。阳光电源方面表示,上半年欧洲实际增长好于预期,主要原因包括:一是欧盟通过了2030年200GW储能装机目标,2026年—2030年年均新增28GW;二是欧洲电力市场负电价时间拉长、峰谷价差加大,叠加辅助服务、容量市场等驱动因素。预计明年欧洲储能市场增速保持在50%以上。

TrendForce集邦咨询分析师王建向记者表示,2026年,欧洲地区光伏新增装机预计约92.5GW,同比增长仅2.4%;但欧洲储能市场爆发式增长,高景气度持续。2023年—2026年,储能新增装机功率预计实现48%的年复合增长率。

值得注意的是,美国以所谓“网络安全”“供应链安全”为由,掣肘中国逆变器企业发展。

固德威在半年报中指出,2026年7月,美国联邦通信委员会(以下简称“FCC”)发布公告,将美国境外所生产的先进机器人设备和电力逆变器新增列入“受管制设备和服务清单”。该公告发布生效后,在美国境外生产的新型号电力逆变器,除非适用特定制例外或取得有条件批准,原则上将无法取得进入美国市场所需的FCC设备认证,而此前已获

FCC认证的既有型号产品根据该最新政策可继续在美销售。

2026年8月,美国总统特朗普签署第14420号行政令,禁止“受管制外国实体”设计、开发、制造或供应的外国产大容量电力系统设备(涉及并网逆变器、储能电池系统等)进入美国电网,要求能源部在120天内联合多部门发布实施细则。

国内不少逆变器企业在美国均有业务布局,但营收比重各有不同。

固德威人士表示,在此趋势下,中国逆变器企业将很难进入美国市场,但可以通过本地化生产及其他方式规避。不过,中国企业具有全球竞争优势,美国贸易政策是否进一步变化有待观察。

阳光电源方面对外表示,长期来看,在地缘政治扰动的背景下,美国业务量会逐步有些萎缩。公司会做转型,加强创新,向其他区域市场倾斜,发力渠道业务,美国业务适当收缩以保持风险可控。同时,公司也在寻求海外企业合作,美国市场业务不会断崖式消失。

刘继茂向记者表示,美国相关制造产能已经停摆多年,重启难度颇高。如逆变器生产,需要大量铜资源,产业链涵盖铜矿、冶炼、五金加工环节;其电气元器件高频电感又高度依赖稀土。这类基础产业难以在短期内快速恢复。

传统主力市场需求走弱,也影响着未来市场的竞争局面。刘继茂认为,在整体光储市场需求收缩背景下,逆变器企业的并网逆变器与储能业务的竞争将加剧,毛利率进一步降低,企业盈利能力也将受波及。

安阳钢铁负债率94.49% 向控股股东定增15亿元“补血”

中经记者 陈家运 北京报道
8月29日,安阳钢铁(600569.SH)披露2026年度向特定对象发行A股股票募集说明书(申报稿)。安阳钢铁本次发行对象为控股股东安钢集团,募集资金不超过15亿元,扣除发行费用后将全部用于补充流动资金。
财报数据显示,截至2025年年末,安阳钢铁资产负债率为91.49%,负债总额413.81亿元,其中流动负债330.59亿元,账面货币资金70.21亿元。2026年上半年,其资产负债率升至94.49%。
兰格钢铁研究中心副主任葛昕在接受《中国经营报》记者采访时表示,控股股东全额认购定增补充流动资金,是钢企阶段性纾困的常见方式。当前多家地方国有普钢企业持续亏损,经营现金流恶化,负债率居高不下,市场化融资渠道收窄。控股股东全额现金认购定增不涉及二级市场,落地效率较高,能够快速增厚企业净资产、压降负债率,有助于企业渡过行业低谷。

根据定增预案,安阳钢铁本次发行对象为控股股东安钢集团,募集资金总额不超过15亿元,全部用于补充上市公司流动资金,交易构



图为安阳钢铁二炼轧作业部炼车车间。

公司官网/图

上半年由盈转亏

2026年上半年,安阳钢铁实现营业收入149.19亿元,同比下滑3.84%;归母净利润亏损11.81亿元,与上年同期(盈利0.38亿元)相比,由盈转亏。经营活动现金流净额为-17.83亿元。

事实上,安阳钢铁已连年亏损。2022年至2025年,公司归母净利润分别亏损30.01亿元、15.54亿元、32.71亿元、4.97亿元。

对于上述业绩表现,记者联系安阳钢铁方面置评,截至发稿,未获回复。

邱晨阳认为,2026年上半年国内钢铁行业供需格局持续走弱,下游房地产、基建终端需求释放不及预期,钢材售价持续承压。此外,铁矿石、焦炭等原燃料价格高位运行,行业购销价差被持续挤压,多数上市钢企盈利下滑甚至亏损,行业分化加剧。其中,以长材、传统普钢为主营业务的区域中小型钢厂,受到的冲击最为显著。

针对安阳钢铁自身痛点,邱晨阳指出,该公司作为区域型钢企,市场辐射范围集中,产品以普通建筑用

钢为主,市场同质化竞争、议价能力薄弱。在行业下行周期中,头部钢企凭借成本、渠道优势持续渗透区域市场,进一步挤压抢占市场份额。

安阳钢铁方面在公告中表示,钢铁行业具备强周期性,近年来宏观经济承压,行业长期处于弱周期运行,企业普遍微利或亏损,生产经营压力持续存在。

为摆脱经营困境,安阳钢铁已启动产业升级布局,发力高端特种钢材研发,推进绿色智能化产线改造,力求摆脱传统普钢业务束缚。

但钢铁行业技改项目普遍存在投资规模大、建设周期长、见效慢的特点,短期无法兑现业绩,反而持续消耗企业流动资金。

葛昕认为,区域普钢企业要实现脱困,须从成本管控、产品升级、资产减负、机制改革、产业链协同五个方面推出实质性举措。

其中,在成本管控方面,需打通采购、生产、能源、物流、财务全流程降本体系,通过优化配矿配煤、提高长协采购占比、压缩物流成本、优化债务结构等方式降本。

产品结构方面,可立足现有产线,减少地产类长材产能,对接装备制造、新能源等高端制造业需求,提升工业用钢占比和终端直供比例。资产方面,针对性剥离老旧产线、非主业亏损业务,盘活存量资产回笼现金流,同步优化债务结构。机制改革方面,需建立业绩导向的绩效考核体系,精简管理层级,提升决策与运营效率。产业链协同方面,需向上绑定原燃料供应渠道,向下锁定本地基建及高端制造核心客户,保障订单稳定性。