三季度储能电池企业业绩分化 2027年市场有望保持增长

中经记者 张英英 吴可仲 北京报道

近日，A股三季报披露正式收官，储能电池企业的经营业绩分化明显。

据《中国经营报》记者统计，宁德时代（300750.SZ、03750.HK）、亿纬锂能（300014.SZ）、鹏辉能源（300438.SZ）、中创新航（03931.HK）、国轩高科（002074.SZ）、欣旺达（300207.SZ）等企业前三季度整体营收实现同比增长，出货规模持续走高，海外订单成为营收的重要支撑。

不过，部分企业却“增收不增利”。在第三季度，受碳酸锂价格波动、税收政策调整等因素影响，部分厂商利润环比下滑，甚至陷入亏损。业内人士认为，四季度储能旺盛需求持续，叠加出口抢单、成本顺价推进，企业业绩存在阶段性修复的机会。且未来一年，储能市场仍将保持增长。

业绩表现分化

碳酸锂价格下行带来存货减值、出口退税退坡、国内锂电池消费税9月起开征，叠加电池行业持续的价格竞争，短期内企业盈利有所承压。

受益于新能源市场的发展，特别是锂电池出口增加，储能市场需求增长显著，多数锂电池企业前三季度业绩保持增长。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2026年1—9月，国内动力电池销量1086.4GWh，同比增长38.2%；出口199.7GWh，同比增长54.7%。储能电池销量595.4GWh，同比增长111.8%；出口103.2GWh，同比增长45.9%。

作为全球动力及储能电池龙头，宁德时代2026年前三季度实现营业收入4421.37亿元，同比增长56.19%；实现归母净利润645.30亿元，同比增长31.60%。从盈利能力上看，储能为宁德时代第二大业务板块，该业务覆盖储能电芯、直流侧储能产品、交流侧储能系统等。目前，宁德时代的储能电池出货量持续位列全球第一。

亿纬锂能、中创新航在2026年前三季度业绩同样实现增长。报告期内，亿纬锂能的营业收入为733.90亿元，同比增长63.08%；归母净利润为52.40亿元，同比增长86.11%，利润增速高于营收。中创新航实现营业收入459.49亿元，同比增长61%；归母净利润13.66亿元，同比增长99.50%。

其中，亿纬锂能的主业覆盖动力电池、储能电池和消费电池等板块。近三年，亿纬锂能储能业务发展较快，该板块收入贡献位居第二。2026年前三季度，亿纬锂能储能电池出货规模超过动力电池。当期，其动力电池出货66.17GWh，同比增长91.30%；储能电池出货67.52GWh，同比增长39.46%。

储能是鹏辉能源的第一大业务，该公司同期业绩表现突出。2026年前三季度，鹏辉能源实现营业收入178.66亿元，同比增长135.67%；归母净利润11.78亿元，同比增长928.81%。

相比之下，国轩高科、欣旺达的第一大业务分别为动力电池和消费电池，储能电池出货规模相对靠后。2026年前三季度，国轩高科、欣旺达业绩呈现“增收不增利”特征。其中，国轩高科营业收入454.37亿元，同比增长53.98%；归母净利润8.49亿元，同比下降66.48%。欣旺达营业收入634.62亿元，同比增长45.78%；归母净利润6.13亿元，同比下降56.37%。

对于业绩下滑，欣旺达方面表示，主要是消费电子下游需求承压，叠加物料成本同比上行，利润空间受到压缩。同时，人民币升值、出口退税税率下降、消费税政策调整等对公司利润造成一定侵蚀。

值得一提的是，三季度是多重压力集中兑现的窗口期。碳酸锂价格下行带来存货减值、出口退税退坡、国内锂电池消费税9月起开征，叠加电池行业持续的价格竞争，短期内企业盈利有所承压。

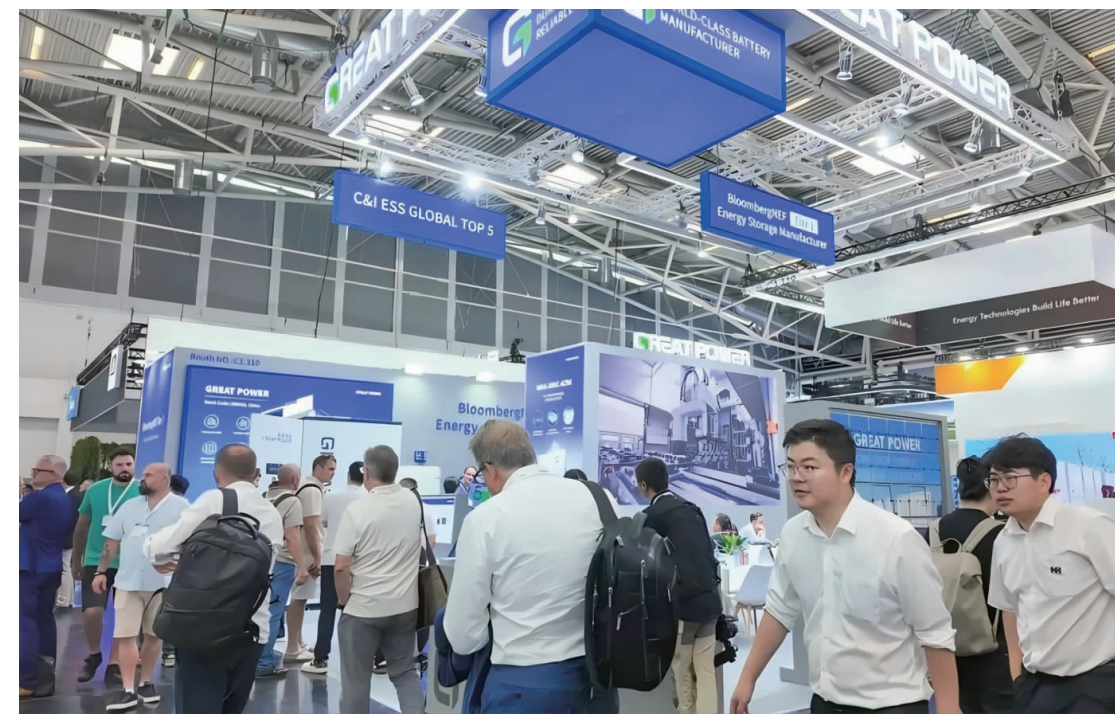
从第三季度的表现来看，宁德时代、鹏辉能源和中创新航的净利润均环比回落。其中，宁德时代第三季度归母净利润212.46亿元，同比增长14.54%，环比二季度（归母净利润225.46亿元）出现小幅回落。鹏辉能源第三季度归母净利润3.62亿元，同比增长78.55%，环比二季度（母净利润4.93亿元）有所下滑。而国轩高科和欣旺达则在2026年第三季度营收增长的同时，净利润分别由盈转亏和下滑98.08%。

对于第三季度盈利表现，宁德时代方面表示，一是产品结构的变化，二是消费税和出口退税的政策影响。公司正积极与客户沟通分担影响，同时推动新技术和新产品的落地，降低对盈利能力的影响。

鹏辉能源方面表示，新的税收政策对公司、行业的经营有较大影响。公司尽量往下游传导，但仍有一定压力；公司将加大海外市场的销售，前三季度累计海外出货同比有较大增加，虽然取消出口退税有所影响，但销售团队力争明年海外销售实现进一步较大增长。

鹏辉能源还提到，由于碳酸锂价格下跌，叠加消费税对减值测试计算的影响，第三季度计提的存货减值环比有较大增加。

国金证券分析指出，2026年第三季度，国内电池企业出海势头强劲，全球、海外份额均较外资提升。锂电池公司扣非净利率-9%至11%，单位净利亏损约0.07元/Wh，盈利短期承压且保持分化。2026年第三季度，受出口退税、消费税政策扰动，电池厂商成本抬升；价格传导存在时滞，顺价或跨季度落地，盈利修复尚待顺价兑现。



“2026欧洲智慧能源展”鹏辉能源展台 公司官网/图

明年市场仍被看好

进入2027年，锂电需求有望进一步增长，储能电池供需维持相对紧平衡，500Ah以上大容量电芯可能出现供应偏紧。

有观点认为，储能电池厂商后续盈利存在阶段性修复空间。

上海钢联动力电池分析师白志伟告诉记者，碳酸锂价格下跌，电池企业成本压力有所缓解。原材料价格回落有利于降低电池制造成本，但受前期订单定价机制和其他原材料上涨因素影响，企业盈利改善存在一定滞后。

追光咨询创始人、总经理龙志强向记者表示，整体而言，碳酸锂价格下降幅度更大，而传导至电芯端则价格下调幅度相对较小，从成本端上看有利于电芯企业。叠加四季度是储能需求旺季，企业加紧抢出口，若再顺利传导部分成本，四季度业绩有望迎来一定修复。

从需求端看，业内对于未来一年的市场保持信心。亿纬锂能方面表示，从公司目标看，2027年动力和储能业务预计均将实现较大增长。基于客户需求的确定性，公司对自身发展有信心。

宁德时代方面在业绩说明会上表示，从公司角度看，2027年全球动力及储能电池的市场需求仍有不错的增长潜力。储能方面，无论是国内还是海外都保持较快增速，特别是海外部分市场储能需求比较旺盛。

作为储能电池的下游系统集成龙头，阳光电源方面预计，2027年全球储能新增装机保守增速可达30%以上，其中海外市场增速将突破40%；国内储能装机需求有望继续抬升，规模预计落在200GWh至300GWh区间。

阳光电源方面指出，2027年储能行业的驱动因素体现在多方面：一是随着风光装机持续扩张以及数据中心发展，储能作为灵活性调节资源的价值不断提升，带动装机需求；二是收益模式日趋完善，海外主要市场形成“辅助服务+现货交易+容量电价”的多元收益结构，项目整体回报较好，英国、德国、意大利、西班牙、澳大利亚、巴西等市场支撑欧洲、亚太、拉美业务持续增长。此外，储能交付周期缩短、标准化水平提升、成本下行，叠加碳酸锂价格回落，也为市场增长增添信心。

储能电池供需格局变化是值得关注的问题。白志伟向记者表示，进入2027年，锂电需求有望进一步增长，储能电池供需维持相对紧平衡，500Ah以上大容量电芯可能出现供应偏紧。

龙志强告诉记者，储能电池行业仍要警惕产能过剩风险，当前供给增速高于需求增速。不过，储能企业扩产已受到一定约束，出口退税下调将对出海竞争力偏弱的厂商形成冲击，叠加大容量产品较高的制造门槛，这些条件都有助于改善供需格局。

盈峰环境近13亿元募投项目二度延期 投资进度30.95%

中经记者 陈家运
北京报道

10月29日，盈峰环境（000967.SZ）公告披露，其2020年可转债募投项目——“智慧环卫综合配置中心项目”预定可使用日期由2026年12月31日延后至2027年12月31日。这是该项目第二次延期。

上述项目计划募集约12.96亿元，截至公告披露日，累计投入4.01亿元，投资进度30.95%。盈峰环境方面在公告中表示，环卫设备需求总量下滑及部分项目被指定或限制环卫设备提供主体，导致订单数量受到影响，项目投入进度未及预期。

中研普华研究员李康康向《中国经营报》记者表示，地方财政预算约束、招标规则调整、项目回款评估趋严共同制约环保装备需求释放节奏。盈峰环境上述项目建设节奏与其环卫运营订单规模直接挂钩，需求不及预期时延后投入是理性资金管理行为。他预计，盈峰环境未来项目立项测算或将更保守，以缩小产能规划与市场实际需求之间的错配。

智慧城服已成第一大业务

上述募投项目资金来自2020年发行的可转债。

当年，盈峰环境发行可转债募资14.76亿元，其中12.96亿元投向“智慧环卫综合配置中心项目”。按照最初规划，该项目将为盈峰环境旗下环卫运营板块提供装备投放、智慧云平台运维、人员培训等配套服务。

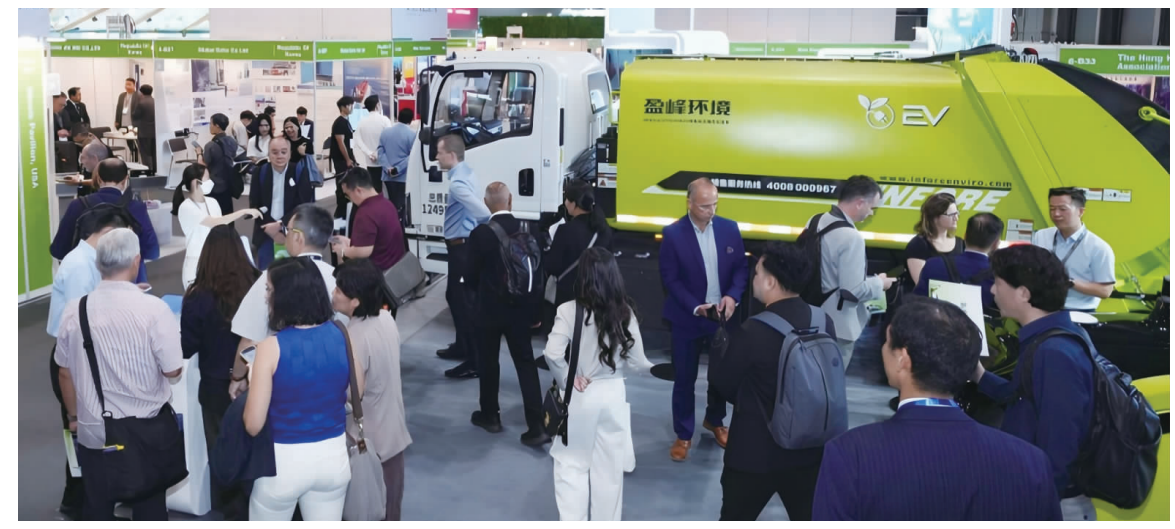
彼时，传统环卫装备是盈峰环境主业。2020年，该业务营收占比52%；新能源环卫装备、环卫服务营收占比分别为6.29%、13.74%。2021年，盈峰环境战略全面转向智慧城服赛道，业务结构开始重塑，智慧城服逐步取代传统装备成为第一大业务。

战略调整在订单数据上有所体现。2021年至2023年，盈峰环境新增城市服务合同总额分别为84.35亿元、92.51亿元、76.52亿元，新增年化服务合同金额分别为12.28亿元、18.19亿元、15.53亿元。

财报数据显示，2024年盈峰环境营收131.18亿元，归母净利润5.14亿元。2025年，其实现营收138.44亿元，同比增长5.53%，净利润5.50亿元，同比增长7.07%；2026年前三季度营收117.78亿元，同比增长23.40%，归母净利润6.11亿元，同比增长29.62%。

其中，智慧城服业务在2024年的营收占比88.59%，2025年为88.48%，2026年上半年为85.23%。

一位环保设备行业人士向记者分析，近年来盈峰环境的业绩增长主要来自智慧城服总包订单，传统燃油环卫装备新增采购萎缩。受地方财政预算约束，各地采购模式从新增设备直采转向环卫一体化、城市管家打包招标。这类总包项目合同额大、周期长，但招标限制增多，不少地区为扶持本地产业，在招标文件中限定设备供应商，压缩跨区域装备厂商的配套空间。这或许是盈峰环境公告提及“项目被指定或限制环卫设备提供主体”的现实背景。



第21届国际环保博览会盈峰环境展台。 公司官网/图

李康康表示，盈峰环境装备业务主要分为两部分，一部分对外销售给其他运营商与城管部门，另一部分专供自有环卫运营项目。上述延期的“智慧环卫综合配置中心项目”定位为配套自有城服项目的装备投放与平台运维，产能投放高度绑定自有新增订单，并不覆盖全部对外销售订单。

项目投入进度未及预期

上述“智慧环卫综合配置中心项目”计划募集12.96亿元，截至目前累计投入4.01亿元。

按照规划，该项目搭建智慧云服务平台，提供传统环卫装备、新能源智能设备、数字化运维与人员培训一站式服务，为城服业务做配套支撑。

10月29日，盈峰环境方面公告披露，“智慧环卫综合配置中心项目”的投入进度主要根据环卫服务项目业务规模。由于环卫设备需求总量下滑及部分项目被指定或限制环卫设备提供主体，订单数量受到影响，该项目的投入进度未及预期。为保证募集资金的使用质量，盈峰环境拟对项目的投入进度进行调整，将其预定可使用日期由2026年12月31日延后至2027年12月31日。

值得注意的是，在2024年4月，盈峰环境方面就曾公告披露，将上述项目的完成时间延期至2026年年底。

对于项目延期事宜，记者联系盈峰环境方面采访，截至发稿，未获回复。

前述业内人士表示，上述项目最初设计遵循“装备+服务”协同逻辑，即拿下环卫运营总包订单，同步消化配套装备产能。但如今招标规则改变后，即便中标城服项目，甲方仍可自主选择设备供应商，装备配套订单被拆分，产能消化的基础条件生变。

在李康康看来，盈峰环境募投项目再次延期，反映环卫行业投资逻辑迎来“拐点”，从前置重资产“押注”未来需求，转变为以实际订单为依据、分阶段审慎投入。环卫市场化高速扩张阶段，企业普遍提前布局产能；进入存量博弈周期，业主方严控垫资规模、压低项目收益，头部企业主动放弃低毛利项目，新增订单波动明显放大。

李康康认为，盈峰环境此次仅调整投产时间，项目主体、投向、总投资额均保持不变，属于募集资金精细化管理，核心目的是避免产能闲置、提升资金使用效率，并非行业基本面整体下行。

盈峰环境方面表示，上述项目依然具备实施必要性。其持续布局清洁机器人及其他智能装备，该项目能够补齐智能环卫、云平台与智慧服务能力。并且，环卫行业机械化、智能化升级大势不变，项目可以跟随各地中标订单分批落地，契合长期战略。

公告显示，上述项目采用分区域分批投产模式，各地项目独立运营、单独产生收益。截至2026年6月末，项目累计投入3.88亿元，已实现效益3.20亿元；项目整体收益预期与最初测算相比未发生重大变化，延期不会对经营造成实质性负面影响。

李康康表示，在存量市场中，中小厂商受资金、交付、售后、新能源产品线短板制约，投标空间被挤压，订单资源向头部聚拢。但行业大盘整体走弱，压力将向环卫服务投标市场传导，自有城服项目拿单难度上升，拖累配套募投项目投产节奏，形成“龙头抢占装备市场份额、自有城服订单增长放缓”的结构性格局。