

一线调研：

跳出硬件堆叠误区 储能行业换挡升级

新型储能作为新型电力系统的核心调节支撑,产业发展正处在关键转折期。中国证券报记者近日走访多家储能企业,并参与行业技术交流活动。在调研中,记者了解到,当前储能行业告别粗放式扩容增长,技术竞争从单一硬件升级转向系统全域优化。以宁德时代为代表的产业链企业提出,好电芯是起点,其与软硬件协同、系统级筒设计共同构成储能可靠运行的关键。与此同时,光储协同深化过程中,收益机制不完善、区域发展不均、运营模式滞后等痛点持续凸显。目前,行业已形成多方共识,储能产业正告别“重建设、重规模”的粗放发展模式,迈向技术提质、机制完善、生态协同的精细化高质量发展新阶段。

● 本报记者 刘杨



视觉中国图片

技术迭代换挡：
摒弃硬件堆叠 系统协同成核心竞争力

行业已形成共识，优质电芯仅是储能产品的基础起点，整套软硬件协同设计、系统一体化优化，才能够充分释放电芯性能，保障系统可靠运行。中国证券报记者近日走进宁德时代，宁德时代储能技术中心主任吴殿峰向记者表示，单纯追求电芯、储能柜大型化的机械堆叠模式，并非理性的技术升级方向。

这一理念集中体现在宁德时代天恒储能系统上。“天恒储能系统以电芯为根基,把电池管理、能量调度、热管理、功率转换与电网交互进行统一设计,打通储能直流侧与交流侧软件系统,推动BMS(电池管理系统)、EMS (能量管理系统)、TMS (热管理系统) 及交流侧控制能力深度协同,将电芯优势转化为整站运行效率、可靠性与长期资产价值。”吴殿峰告诉记者,按照规划,这套系统后续还将与场站级控制系统进一步融合,实现能量优化与快速功率响应,强化储能电站与电网的互动能力。

“一个储能系统从3MW扩容至5MW、6MW阶段降本效果显著,但若一味扩张到7MW甚至10MW, 设备端带来的边际收益增幅可能仅1%左右,土地、运输、吊装等配套成本上升, 甚至会抵消设备降本成果,大容量带来的安全风险同样不容忽视。”宁德时代国内储能解决方案CTO林久标举例分析, 储能电站从MWh级别迈向GWh级别, 280Ah、314Ah大容量电芯普及带来降本红利,但电芯容量继续增大,降本边际效应将会持续减弱。“电芯更大、储能柜更大,但部件并没有减少。”吴殿峰直言行业不应一味求大。

研发端，储能已经告别单一指标导向。吴殿峰对记者表示，宁德时代采用多目标寻优模型，兼顾成本、往返效率、电池健康状态多个维度，寻找产品研发的“甜蜜点”，输出综合性能最优方案。而从技术方案走向落地产品，实证测试必不可少。厦门实证储能科



位于厦门的宁德时代储能系统正在进行低温测试

本报记者 刘杨 摄

技研究院院长陈小波告诉记者,储能验证需要从部件级升级到全尺寸、整站级,通过实验室可控极端工况与现场实测互补,把风险识别、整改前移到设备交付之前。

产业发展卡点：
收益机制受限 光储融合遇现实瓶颈

在政策赋能与市场驱动下,我国光储产业稳居全球领先地位。根据国家能源局数据,截至7月底,全国光伏发电装机总容量达12.86亿千瓦,首次超过煤电 (12.85亿千瓦),占全国发电总装机的31.5%。我国可再生能源已经确立装机主体地位,正朝着电量主体方向加速演进。但高速发展背后,多重结构性卡点制约产业提质增效,其中市场化收益难题成为行业最大发展桎梏。随着新能源全面进入市场化交易阶段,储能行业正告别粗放扩张红利期,“重建设、轻运营”的旧发展模式已然行不通。

记者调研了解到,当前储能行业收益渠道高度集中,主要依靠峰谷价差、调频辅助服务、容量电价三类模式,不仅收益天花板明显,还受市场规则调整影响,盈利稳定性不足。同时,行业区域发展差异显著,各省容量

电价、峰荷时长、调频市场开放程度各不相同。“储能项目无法标准化复制,需结合区域电网节点单独测算, 大幅增加了项目投资的不确定性。”天合储能总裁杨豹告诉记者。

与此同时,光储协同发展的适配性问题持续凸显。记者从业内了解到,过去新能源配储多为合规性要求,与电网实际运行需求脱节,随着储能装机高速增长,部分项目出现利用率偏低、投资回报下滑、资产价值不稳定等问题。此外,行业低价竞争现象普遍,多数企业聚焦装机规模与出货量排名,忽视技术创新、产品质量与长期运营能力,进一步加剧了产业低端内卷,阻碍光储体系价值全面释放。业内人士提出,“光伏+储能+交易”模式正在形成新的竞争能力,光储融合已经从企业的“选择题”变成“必答题”。

转型破局路径：
机制技术双升级 构建光储协同新生态

记者在调研中感受到,面对行业暴露的多重现实痛点,监管部门、科研机构以及产业链上下游企业已形成清晰共识:储能产业需立足可再生资源“电量主体”发展目标,从市场机制、技术协同、产业生态三大维度

精准破局,推动行业从规模扩张向质效提升全面转型。

市场机制层面,行业加速从“重建设”向“重运营”转型。走访过程中,不少储能企业负责人向记者坦言,当前收益渠道受限仍是制约项目投资的最大现实障碍。业内提出需进一步完善储能价值定价体系,健全电能量、辅助服务、容量、绿电四大价值变现机制,优化成本分摊规则,落实“谁受益谁分摊、谁造成谁承担”原则,贴合高比例新能源电力系统特征优化市场交易规则,缩小区域政策差异,稳定项目投资收益。“光储电站建设是入场券,运营才是胜负手。光储电站只有算得准、调得好,才能转得稳。”杨豹称。

技术应用层面,全域一体化协同成为核心抓手。记者调研发现,过去行业一味追求大容量、大机柜的建设思路正在发生转变,因地制宜的精细化配储理念逐步成为企业技术选型的重要准则。行业摒弃盲目扩容思维,坚持因地制宜、按需精准配储。持续深化光储一体化运营,推进光伏与储能一体化报量报价、一体化调度,依托EMS系统、人工智能算法优化联合运行策略,提升新能源可控性与电网适配性。同时,应持续攻关前沿技术,拓展算电协同、零碳园区等新兴应用场景,迭代升级储能系统,强化电网快速响应与安全支撑能力。

产业生态层面，行业开启良性有序发展新模式。多家受访企业向记者表示，低价内卷、片面追逐出货量的旧竞争模式难以为继，产业亟待重塑竞争逻辑。目前，监管部门正引导行业摒弃低价内卷、盲目扩张乱象,将发展重心转向打造技术、质量、品牌等核心竞争力。记者调研了解到,光储产业链企业正逐步实现专业化分工、协同化发展,光储融合不等于企业全链条通吃,企业更应立足自身优势精准布局。“光储企业应通过试点验证、有序扩产来保障经营质量,重视现金流、高毛利率订单与长期运营业务占比,不单纯追逐出货量排名,由此构建分工明确、优势互补、提质增效的光储产业新生态,全面支撑新型电力系统建设。”中国电建集团智能能源科技有限公司副总经理张宪平称。

对话稳健医疗：“把一朵棉花做到极致”

● 本报记者 张兴旺

1991年,稳健医疗诞生于珠三角,最初只是一家小型贸易商。历经三十五载发展,企业已成长为年营收超百亿元的上市公司。公司从医用敷料OEM代工起步,逐步成长为国内医用敷料标杆企业;通过自主攻坚全棉水刺无纺布核心技术,于2009年创立消费品牌“全棉时代”,成功开辟民用消费新赛道,构建起“医疗+消费”双轮驱动的全球化发展格局。近日,记者走进稳健医疗深圳总部,对话公司管理层,探寻企业三十五载稳健成长、长期高质量发展的核心密码。

稳健医疗董事、副总经理兼首席财务官方修元表示,公司坚守长期主义发展理念,把持续提升产品质量作为立身之本,持续投入研发,深耕材料创新,夯实制造能力,不断迭代产品,全力打造自主品牌。

凭自主品牌突破代工困局

1991年,李建全创立稳健医疗,公司最初为海外品牌做医用敷料代工起家,并在此过程中逐步建立完整生产体系及产业链。作为陪伴公司从小微作坊成长为万余名员工上市企业的高管,方修元在接受中国证券报记者专访时表示,公司凭借过硬的产品质量参与国际竞争,产品出口至日本、德国等地,在国际舞台站稳脚跟。经过十年深耕,稳健医疗成为中国医用敷料出口头部企业。

尽管取得亮眼成绩,但一道难题困扰着公司。“公司早期做OEM时,长期遭遇客户压价,企业发展受制于人。”稳健医疗副总经理、董秘陈惠忠坦言。

“代工业务有助于公司积累制造、质量和供应链能力,但如果要实现更长期、更高质量

的发展,还需要建立自己的品牌、产品体系和客户关系。没有订单,订单与需求就掌握在别人手里。今天拿到订单,明天客户也可能选择报价更低的供应商。”方修元表示,稳健医疗决意将发展的主动权掌握在自己手中,选择主动打造自主品牌。依托自有品牌,才能直接触达消费者,精准捕捉用户痛点与需求。

厚积薄发,行稳致远。方修元表示,公司早在二十多年前开始布局自主品牌,创立“winner稳健医疗”,产品广泛覆盖国内医院和药店。近年来,海外业务也从产品代工出海向品牌出海转型,自主品牌海外销售渠道逐步拓宽,销售占比也在稳步提升。

在打造自主品牌之外,稳健医疗积极推进产品结构升级,提高高附加值产品在整体产品结构中的比重。以往公司出口海外的产品以纱布、绷带等传统敷料为主,近两三年高端敷料营收持续快速增长。

方修元介绍,十年前,国内高端敷料市场基本由欧美企业主导,产品单价高昂。公司在2010年起便启动该领域布局,研发团队持续深耕。医疗产品不同于普通消费品,研发完成后需开展临床试验与注册认证,周期漫长。只有提前布局赛道前沿技术,才能收获回报。如今稳健医疗高端敷料的核心基础原材料、配方自研,技术水平对标国际同行,成本优势明显。

目前,稳健医疗高端敷料销售以海外ODM (原始设计制造) 和自主品牌为双支柱。2025年,公司高端敷料业务实现收入9.4亿元,同比增长20%;约90%的收入来自海外市场。

开拓消费品新赛道

针对传统纱布裁剪后易掉线、产生绒毛

的行业痛点,稳健医疗历经三年攻坚,耗费超500吨棉花,于2005年突破全棉水刺无纺布技术。这项技术无需纺纱织布,可将棉花直接制成无纺布,不仅大幅简化工序,还解决了传统纱布可能掉线、掉绒毛的难题。

出于对棉花的喜爱,李建全萌生构想:将医用级全棉水刺无纺布的工艺与质量标准带到日常生活。2009年,稳健医疗创立消费品品牌全棉时代,全面以100%棉原料打造产品,开拓消费品创新赛道。

但这条转型之路远比想象中坎坷。全棉时代于2009年推出棉柔巾品类,但消费者初期对棉柔巾认知空白,公司本身缺乏零售运营经验,渠道探索屡屡碰壁。全棉时代创立前四年累计亏损近2亿元。

秉持长期主义定力,稳健医疗力求“把一朵棉花做到极致”。方修元说:“公司过去的代工模式主要面向B端机构与分销商;全棉时代创立后,我们倒逼自己直面C端消费者,公司持续加大研发与渠道的投入,通过市场洞察挖掘用户需求,进行材料创新,不断迭代优化产品,依靠营销和渠道建设让产品直达用户。我们从第一性原理出发确定研发方向,全方位布局专利,参与制定行业标准,持续巩固自身的行业龙头地位。”

2018年,稳健医疗的全棉水刺无纺布及其制品获评工信部制造业单项冠军产品称号。2021年末,公司全资子公司深圳全棉时代科技有限公司作为第一起草单位参与制定的推荐性国家标准《柔巾》正式实施。

数据显示,2021年至2025年五年间,稳健医疗研发投入约19亿元。全棉时代从2010年的最初3家门店起步,到如今全国门店超500家,产品涵盖干湿棉柔巾、卫生巾、成人服饰、婴童服饰及用品等品类。2026年上半年,全棉时代实现营收28.4亿元,同比增长3.6%,

营收占比达到52%。

海外并购协同赋能

当前,全球产业链供应链格局深度重构,稳健医疗仍在加快出海步伐,以开放姿态抢抓海外市场机遇。消费品业务方面,公司开始积极布局东南亚市场,今年3月全棉时代登陆京东Joybuy平台,开拓欧洲市场;医疗业务通过OEM、ODM、自主品牌多元矩阵,产品远销全球110多个国家和地区。

2024年,稳健医疗完成对美国医疗企业GRI的控股收购,加强公司的海外产能、销售渠道及本地化运营能力,GRI充分发挥海外业务拓展价值,已成为公司全球化战略中的重要支点。2026年上半年GRI收入占公司医疗板块的比例约20%。

方修元表示,收购GRI后,公司在智能制造、管理能力、数字化等方面做了大量赋能。组织架构调整,推动有能力的人才进入关键岗位;智能制造赋能,输出公司多年积累的医疗产品智能制造能力,优化GRI制造环节,有效提升产品良率,加快产品周转、提高运营效率,已取得良好成效。

三十五年发展历程中,稳健医疗始终保持战略专注。方修元说:“面对外界诱惑,我们始终不盲目跨界、不追逐短期快钱。深耕自身主业,聚焦医疗耗材赛道,并推动医疗耗材技术向消费领域延伸,坚定走‘医疗+消费’发展路径。”

稳健医疗董事长李建全在总结公司三十五年历程时坦言:“从白手起家到走向世界,归根结底只做了一件事。创业初期我就只有一个朴素念头:唯有扎扎实实做好产品质量,企业才能活下去。三十五年来,这份初心未曾改变。”

A股三季报披露将启幕 业绩预告勾勒盈利图景

● 本报记者 董添

A股三季报披露即将启幕。按照交易所三季报预约安排,沃华医药将于10月10日披露A股首份三季报。10月20日之前,多家公司将披露三季报,其中不乏川投能源、宇通客车等行业龙头公司。

业绩预告方面,Wind数据显示,截至目前,A股共有20家上市公司披露2026年前三季度业绩预告,15家预喜,预喜比例为75%。

三季报备受关注

沃华医药将于10月10日率先披露A股首份三季报。依据沃华医药2026年半年报,报告期内,公司实现营业收入约3.93亿元,同比下降7.53%;实现归属于上市公司股东的净利润6756.63万元,同比增长51.23%。

10月13日,有研新材、聚灿光电、*ST利源、冀东装备将披露三季报;金盘科技、川投能源、金岭矿业将于10月14日披露三季报;一鸣食品、宇通客车、宇通重工、平安电工、联科科技将于10月15日披露三季报。

宇通客车作为客车行业龙头,其业绩情况备受市场关注。根据宇通客车2026年半年报,报告期内,公司实现营业收入约167.19亿元,同比增长3.65%;实现归属于上市公司股东的净利润约18.67亿元,同比下降3.52%。

此外,备受市场关注的赣锋锂业将于10月16日对外披露三季报,藏格矿业、海康威视等行业龙头公司则将于10月17日对外披露三季报。

业绩预告陆续发布

目前,已有20家上市公司对外披露前三季度业绩预告。其中,略增8家、续盈1家、预增3家、扭亏3家,已发布前三季度业绩预告的上市公司整体保持了较好的盈利能力。

华海药业10月7日晚间公告,公司预计2026年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为10.28亿元至11.03亿元,同比增长170%至190%;实现扣除非经常性损益后的净利润为6.62亿元至7.43亿元,同比增长145%至175%。对于业绩增长原因,上述公告披露称,报告期内,公司原料药业务紧抓市场机遇,通过纵深拓展全球销售渠道,持续拓宽客户群体,加快新产品上量进程,有效带动原料药业务销售收入同比大幅增长。此外,公司加速推进研发进度靠前的创新药产品和高端复杂仿制药、原料药产品研发进程,实现研发效率快速提升的同时相应研发费用同比减少,助力利润率增加。

芯联集成9月28日晚公告称,公司预计前三季度营业收入为77.66亿元,同比增长43.23%;前三季度实现归属于母公司所有者的净利润6.81亿元,同比扭亏为盈。对于业绩变动原因,公告披露称,在收入端,随着系统技术平台的不断深入,公司进一步加强与客户的深度和全方位合作,保持高水位产能利用率,产品结构不断优化,有力推动公司收入实现快速增长;在盈利端,销售放量所释放的规模效应、成本管控的扎实推进、工厂运营效率的持续优化,叠加产品结构升级与附加值提升,共同构筑了公司产品盈利能力的坚实支撑。同时,公司技术授权业务的稳步推进,也将对归母净利润产生有利影响。从三季报预约时间来看,芯联集成将于10月20日对外披露三季报。

富祥股份9月18日晚公告称,预计前三季度实现归母净利润3.5亿元至4.3亿元,同比扭亏。前三季度,公司新能源锂电池电解液添加剂产品销售量价齐增,推动公司业绩大幅增长且扭亏为盈。新能源业务已成为公司业绩增长的核心引擎。此外,公司医药制造业务稳健发展,持续推进市场拓展及降本增效工作。从三季报预约时间来看,富祥股份将于10月24日对外披露三季报。

机构看好绩优股机会

机构普遍看好三季报绩优股的表现机会。东吴证券研报显示,前期跌幅较大、景气度仍在的成长方向弹性可能更高。但随着行情向纵深演绎,资金将逐步从“超跌修复”转向“业绩验证”,三季报将成为影响10月行情结构的关键变量。配置上,建议“科技为进攻、其他方向做均衡”。科技领域,优先关注即期景气度最容易被三季报验证的AI硬件方向;同时关注AI中间层、Agent编排以及具备原生SaaS能力的应用平台。除此之外,医药、制造出海以及部分低位金融也具备结构性机会。

中信建投证券在研报中表示,9月A股整体调整,海外流动性收紧叠加前期涨幅较高板块估值消化,成长与资源方向回撤较大,房地产、医药、银行等低位板块相对占优。10月,海外流动性压力有所缓和,市场进入三季报密集披露期,基本面验证的重要性进一步提升。预计三季报科技板块盈利维持较高增速,资源品、医药及非银金融等部分行业盈利预期同样有所改善;高频景气方面,AI硬件延续较高景气,能源价格保持强势,工业金属中期供需逻辑仍有支撑。

中信建投证券研报还表示,经历9月调整后,部分高景气行业估值压力有所释放。配置上,建议重点关注业绩确定性较高的AI硬件领域,供给约束与盈利改善支撑的工业金属、煤炭、油气及基础化工,以及产业趋势向好的创新药和低估值、盈利改善的证券保险等板块。