

争夺储能电芯“话语权”：宁德时代与阳光电源正面交锋

中经记者 张英英 吴可仲
北京报道

围绕未来主流储能电芯的“话语权”，宁德时代（300750.SZ、03750.HK）与阳光电源（300274.SZ）展开了正面交锋。

近日，宁德时代在上海SNEC展会期间宣布，量产交付下一代大容量储能专用电芯——587Ah电芯，并称其为大容量储能的“最优解”。而在此之前，阳光电源则力推其重新定义的第三代大容量可量产电芯——684Ah电芯。

这场角逐背后的主角是两大储能巨头——宁德时代的全球储能电芯出货量已连续4年稳居第一，而阳光电源则是全球储能系统龙头，其业务接近产业链下游应用端，是光储领域的“老玩家”。双方原本是上下伙伴关系，如今正因业务边界的渗透而转向正面竞争。

伊维经济研究院高级分析师马菲在接受《中国经营报》记者采访时表示，宁德时代与阳光电源的竞争，实际上是对电芯标准和未来市场的争夺。其矛盾点主要在于以宁德时代为代表的主流电芯企业，将产业链持续向下游延伸，与阳光电源等系统集成商形成直接竞争。阳光电源则通过与第二梯队电芯企业合作，试图获得下一代电芯的主导权，以稳固其市场地位。

谁是未来市场“最优解”？

电芯容量规格的差异，与制造工艺的选择相关。

作为储能系统的核心部件，电芯成本通常占储能系统总成本的一半以上，并直接影响到整个系统的效能、安全性与可靠性。目前，储能电芯正朝着大容量方向发展，核心逻辑就是降低成本。

从储能电芯市场的发展历程看，其已经实现第一代280Ah、第二代314Ah主流产品迭代，且正从314Ah向第三代电芯产品过渡。在314Ah电芯之后，储能市场上陆续涌现出300Ah+、400Ah+、500Ah+、600Ah+、700Ah+以及1000Ah+等诸多大容量储能产品，呈现出显著的“容量竞赛”趋势。

那么，谁能主导下一代储能电芯“话语权”？

在业内看来，第一代280Ah储能电芯由宁德时代主导定义；而314Ah电芯成为市场主流过程中则离不开阳光电源这一重要角色，其与电芯企业联合从系统倒推定义电芯方向。如今，宁德时代与阳光电源分别将下一代储能电芯锁定为587Ah和684Ah，自然成为市场的关注焦点。

从2025年SNEC展会上看，亦有部分电芯企业对此大容量产品进行布局。据InfoLink统计，除宁德时代外，海辰储能、南都电源等企业均展示了587Ah电芯产品。

从合作共生到直面竞争

储能电池企业延伸储能系统业务也有其原因。

上述储能电芯之争背后，折射出宁德时代与阳光电源之间业务边界扩张带来的碰撞与竞争。

过去几年，宁德时代是阳光电源的储能电芯供应商，且相比同行保持着高溢价优势。但是，随着储能行业“内卷”竞争加剧，电芯和系统集成价格呈现断崖式下跌，宁德时代面临价格战冲击，阳光电源亦有降本需求。

作为储能系统集成商，虽然阳光电源不生产电芯，但其内部有独立的电芯研究团队，并与上游电芯供应商紧密合作研发。这种模式既可从系统反推电芯以满足市场需求，也可摆脱对宁德时代的依赖

同时，鹏辉能源、楚能新能源、蜂巢能源等展出了684Ah电芯产品。瑞浦兰钧则对两者均有所涉足。

企业选择不同容量的电芯量产有其内在考量。宁德时代方面指出，储能电芯并非越大越好已是行业共识，587Ah电芯历经三年研发测试，在法律规范、整站匹配、系统集成与电化学间找到黄金平衡点。其认为，587Ah电芯是大容量储能的“最优解”。

宁德时代方面表示，基于主流的20尺箱体和1500V PCS电压及功率段，其将系统零部件总数从3万个减至1.8万个。在安全可靠、能量密度、寿命衰减、系统效率上，电芯实现全面提升，全生命周期投资回报率较上一代产品提升5%。

阳光电源则宣称其684Ah电芯能效达96.5%，循环寿命突破1.5万次。阳光电源副总裁、储能事业部总裁徐清清在接受媒体记者采访时表示，电芯的迭代需要从场景侧、系统层面去倒推。客户需求、交流侧容量调度需求、应用场景适配是核心因素，此外还要结合国内外安全标准、运输要求、供应链现状、技术发展趋势等综合考量。

值得一提的是，电芯容量规格



2025年SNEC展会上的宁德时代展台。

张英英/摄影

的差异，与制造工艺的选择相关。

目前，储能电芯制造工艺包括卷绕和叠片两种。鑫椏资讯高级研究员龙志强表示，阳光电源和宁德时代分别采用叠片和卷绕工艺。卷绕工艺发展相对成熟，仍是主流市场普遍的选择方向；而市面上600Ah+储能电芯多使用叠片工艺，但实际落地规模有限。

对于工艺路线，业内存在分歧。一种观点认为，相较于卷绕工艺，叠片工艺与大容量电芯的适配

度更高，若储能电芯容量继续向大突破，“卷改叠”是绕不开的方向；另一种观点则指出，理论上叠片工艺可突破容量上限，但现阶段仍面临设备投资大、生产效率低、物理切断产生毛刺等问题。

对于阳光电源和宁德时代推出的电芯路线，究竟哪种会成为未来市场主流？龙志强认为，从产品上量趋势看，587Ah和684Ah这两个容量差别较大的电芯产品会循序渐进地占据市场，587Ah将率

先量产，未来市场可能再转向684Ah的方向。“目前，宁德时代已经将产品做到发布即量产，而且市场上更多选择587Ah或相近产品，对于系统集成商而言产线工艺改动也更小。”

马菲向记者分析，大电芯能实现进一步的降本增效，因此是下一代电芯的必然趋势，但具体的尺寸还需看市场选择，并且目前多家企业型号各异，短时间还难以统一尺寸。

3亿元收购控股股东资产 太原重工欲拓业务版图

中经记者 陈家运 北京报道

近日，太原重工（600169.SH）发布公告，宣布拟以3亿元现金收购控股股东太原重型机械集团有限公司（以下简称“太重集团”）等

补齐短板

作为国内矿山设备制造的骨干企业，太原重工主要产品涵盖矿用机械挖掘机、半移动破碎站、自移式破碎站等成套设备。

根据公告，此次收购包含两部分：其一，太原重工拟以非公开协议方式受让控股股东太重集团所持有的太重向明51%股权；其二，收购山西艾克赛勒科技有限公司和自然人范巷民合计持有的太重向明16%股权。全部交易均以现金支付，预计交易完成后，太重向明将成为太原重工的控股子公司。

公开资料显示，太重向明成立于1999年，前身为太原向明机械制造有限公司，2017年10月股改后在新三板挂牌。该公司专注于散状物料长距离连续输送装备的研发和制造，主要产品为带式输送机、立体车库及相关配件，在国内煤矿带式输送机行业处于相对领先地位，拥有137项自主知识产权。2020年，太重集团成为其控股股东。截至公告日，太重集团直接持有太原重工49.87%股权，故本次交易构成关联交易。

所持有的太重集团向明智能装备股份有限公司（以下简称“太重向明”）67%股权。

中研普华研究员张星向《中国经营报》记者表示，太原重工此次关联交易，旨在补齐矿山物流业务

财务数据显示，截至2025年3月31日，太重向明总资产8.24亿元，净资产3.82亿元。2024年度实现营业收入6.1亿元，净利润3629.25万元。

“此次收购的核心目的在于整合太重向明的技术资源，推动太原重工在智能装备领域实现全产业链布局。”张星向记者表示，太重向明在散料输送领域优势突出，而太原重工虽在矿山开采、破碎设备领域实力雄厚，但在物料输送环节存在明显短板。此次收购将有效填补其在矿山物流运输环节的能力空缺，使其具备为客户提供“开采—运输—破碎”全流程成套解决方案的能力。

对于交易的具体事宜，太原重工方面未向记者作进一步回复，该公司证券部人士表示，具体以公告信息为准。

太原重工在公告中表示，收购太重向明，双方可形成产业协同效应，助力公司有效拓展现有业务版图，优化产业布局。

张星分析认为，此次收购有助于太原重工优化资产结构。尽

短板，整合智能输送装备资源，完善矿山设备全产业链布局。

根据太原重工公告，通过上述交易，双方可形成产业协同效应，助其拓展现有业务版图，优化产业布局。

管太重向明2025年一季度因季节性因素亏损81.54万元，但其2024年净利润达3629万元，且当前在手订单充裕、生产饱和，具备稳定的盈利预期。收购后，太原重工可通过合并报表增厚利润，并有望借助太重向明的现金流缓解自身资金压力。

除本次收购外，过去12个月内，太原重工还有多项资产转让和购买关联交易，累计出售资产关联交易金额14.26亿元，购买资产关联交易金额4.58亿元。

其中，2024年6月，太原重工将黑龙江杜尔伯特蒙古族自治县拉弹泡300MW风电项目（以下简称“拉弹泡风电项目”）资产划转给全资子公司——察右中旗公司，并将后者持有的风电设备（塔筒）制造业务划回至母公司后，最终将察右中旗公司100%股权作价9.59亿元转让给控股股东太重集团。随后，太原重工又以4.58亿元受让太重集团旗下山西太重智能装备公司100%股权，出售和购买资产价格的差额5.01亿元，由太重集团以现金方式支付。

应收账款高悬

尽管太原重工在业务拓展上取得一定成果，但不断增加的应收账款，犹如高悬的达摩克利斯之剑，给太原重工的财务健康带来潜在风险。

2025年一季报显示，太原重工营业收入27.68亿元，同比上升60.18%；归母净利润达2197.49万元，同比上升7.62%。与此同时，期末应收账款余额已攀升至80.65亿元。

回溯历史，太原重工的应收账款问题由来已久。2012年，太原重工与杜尔伯特蒙古族自治县拉弹泡风力发电有限公司（以下简称“拉弹泡风电公司”）及其他公司达成合作，参与拉弹泡风电项目，为其提供项目资金和设备。但该项目长期未能履约，导致一笔高达14.44亿元的应收账款长期无法收回。

经过漫长的诉讼，2024年2月法院判决拉弹泡风电公司向太原重工赔偿14亿元，相关股东承担连带责任。随后，太原重工通过一系列资产划转和出售操作，成功将这笔应收账款转化为9.59亿元的现金及股权资产，规避了潜在的坏账风险。

不过，即便太原重工在2024年通过加强应收账款管理，以及资产划转和出售等方式，有效降低了存量应收账款，但截至2024年末，其应收账款仍达71.08亿元。从长期来看，太原重工应收账款账



太重集团滨海码头。

本报资料室/图

面价值持续处于高位。财报显示，2020—2023年，太原重工应收账款分别为36.28亿元、49.14亿元、62.04亿元、65.75亿元，呈现持续攀升态势，凸显公司在账款回收方面面临较大挑战。

“作为重型装备制造制造商，太原重工的产品多为大型定制化设备，下游客户集中在矿山、电力、轨道交通等领域，多为国有企业或地方政府项目。”张星表示，此类交易天然具有合同金额大、结算周期长的特点，极易形成大额应收账款。

应收账款的不断增加，对太原重工的影响是多方面的。张星分

析认为，其一，直接导致公司资金周转困难。2025年一季度，其经营活动现金流净额为负值，需依赖短期借款维持运营。其二，削弱投资者信心，导致股价承压。其三，可能影响银行信用评级，进而限制公司通过债券或股权市场融资的能力，制约业务扩张。

面对应收账款高悬的困境，太原重工方面表示，其正持续加强应收账款管理，加大回收力度，并通过降本增效、优化产品结构等方式缓解压力。同时，在业务拓展中更加注重客户信用评估，以避免新增不良应收账款风险。